



Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires

RAPPORT AU PARLEMENT

CONSTRUCTION DE L'OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES

ÉTAT D'AVANCEMENT, MÉTHODES, DONNÉES

Juin 2011



MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE,
DE L'ALIMENTATION, DE LA PÊCHE,
DE LA RURALITÉ ET DE L'AMÉNAGEMENT
DU TERRITOIRE

MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES
ET DE L'INDUSTRIE



Sommaire

RESUME	5
GLOSSAIRE	9
INTRODUCTION DU PRESIDENT DE L'OBSERVATOIRE.....	11
CHAPITRE 1. MISSIONS, ORGANISATION ET MOYENS DE L'OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES.....	15
1. <i>Missions et contexte.....</i>	<i>15</i>
2. <i>Organisation.....</i>	<i>17</i>
3. <i>Moyens pour le recueil des données, leur traitement et la diffusion des résultats</i>	<i>19</i>
CHAPITRE 2. LES MATERIAUX ET LES METHODES DE L'OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES.....	21
1. <i>Connaître les prix agricoles et alimentaires.....</i>	<i>21</i>
2. <i>La notion de marge brute : une étape dans l'analyse de la formation des prix</i>	<i>27</i>
3. <i>Connaître les coûts aux différents stades.....</i>	<i>33</i>
CHAPITRE 3. ELEMENTS DE RESULTATS ET D'ANALYSE PAR FILIERE.....	41
INTRODUCTION	41
SECTION 1 - FRUITS ET LEGUMES FRAIS.....	43
1. <i>Les circuits de commercialisation</i>	<i>43</i>
2. <i>Données et méthodes spécifiques au suivi des prix et des marges dans la filière fruits et légumes</i>	<i>46</i>
3. <i>Exemple de résultat produit sur les prix et les marges dans la filière fruits et légumes</i>	<i>52</i>
4. <i>Les comptes des entreprises du commerce en fruits et légumes.....</i>	<i>64</i>
5. <i>Les comptes et les coûts de production des exploitations agricoles spécialisées en fruits et légumes</i>	<i>68</i>
SECTION 2 - PRODUITS LAITIERS	79
1. <i>Structure des fabrications laitières françaises et circuits de commercialisation</i>	<i>79</i>
2. <i>Données et méthodes spécifiques au suivi des prix et des marges dans la filière laitière</i>	<i>82</i>
3. <i>Exemples de résultats sur la formation des prix et des marges dans le secteur laitier.....</i>	<i>100</i>
4. <i>Comptes des industries laitières</i>	<i>115</i>
5. <i>Comptes des exploitations laitières et coût de production du lait.....</i>	<i>122</i>
SECTION 3 - VIANDE BOVINE	127
1. <i>Présentation de la filière.....</i>	<i>127</i>
2. <i>Eléments de méthode</i>	<i>131</i>
3. <i>Les prix et les marges brutes aux différents stades, les composantes des prix au détail.....</i>	<i>140</i>
4. <i>Comptes de l'industrie de la viande bovine</i>	<i>158</i>
5. <i>Eléments sur les comptes du négoce en vif</i>	<i>165</i>
6. <i>Comptes des exploitations « bovin viande » et coûts de production des bovins.....</i>	<i>167</i>
SECTION 4 - VIANDES PORCINES : PORC FRAIS ET JAMBON CUIT	171
1. <i>Les circuits de commercialisation</i>	<i>171</i>
2. <i>Données et méthodes spécifiques au suivi des prix et des marges dans la filière porcine....</i>	<i>174</i>
3. <i>Les prix et les marges brutes aux différents stades, les composantes du prix de détail.....</i>	<i>180</i>
4. <i>Comptes des industries de la filière porcine</i>	<i>192</i>
5. <i>Comptes des exploitations d'élevage porcin et coûts de production du porc.....</i>	<i>200</i>
SECTION 5 - VIANDES DE VOLAILLES : POULET, DINDE.....	203
1. <i>Présentation de la filière et circuits de commercialisation</i>	<i>203</i>
2. <i>Données et méthodes spécifiques au suivi des prix et des marges dans la filière volaille</i>	<i>206</i>
3. <i>Prix et marges dans la filière volaille de chair.....</i>	<i>208</i>
4. <i>Comptes des industries des viandes de volailles</i>	<i>214</i>
5. <i>Coût de production des volailles en vif</i>	<i>217</i>
BIBLIOGRAPHIE	219

ANNEXES	221
ANNEXE 1. BASES LÉGISLATIVES ET RÉGLEMENTAIRES	223
ANNEXE 2. GROUPES DE TRAVAIL, REDACTION DU RAPPORT	227
ANNEXE 3. CONVENTION RELATIVE AUX MODALITES DE FOURNITURE PAR L'INSEE A FRANCEAGRIMER DE RESULTATS D'ENQUETES STATISTIQUES NECESSAIRES POUR L'OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES.....	233
ANNEXE 4. QUESTIONNAIRE AUX ENSEIGNES GMS (EXTRAITS).....	235
ANNEXE 5. QUESTIONNAIRE INDUSTRIE DE LA VIANDE BOVINE (EXTRAITS).....	239

Résumé

Créé en octobre 2010 et opérationnel depuis janvier 2011 l'Observatoire de la Formation des prix et des Marges des produits alimentaires présente son premier rapport au Parlement.

Ce document présente le système d'informations construit pour répondre aux missions assignées à l'observatoire pour un certain nombre de filières : fruits et légumes, produits laitiers et viandes.

Cette phase de construction du dispositif a mobilisé l'essentiel des travaux et n'est pas totalement achevée. Toutefois, des données chiffrées présentées dans ce rapport se dégagent quelques lignes de force que l'on peut résumer comme suit.

Dans les filières **des fruits et des légumes frais**, les prix à l'expédition et au détail varient en général dans le même sens et les deux séries de prix paraissent souvent parallèles. La marge commerciale des détaillants (GMS) s'inscrit, plus ou moins selon les produits, dans une tendance à rester constante ; c'est notamment le cas de la tomate ronde [graph. 9, 10].

La marge commerciale représente en moyenne entre 35 % et 59 % du prix au détail selon les fruits et légumes [graph. 20, 21]. Les taux de marge commerciale (marge du distributeur, en pourcentage du prix à l'expédition) présentent des différences importantes, explicables partiellement par le fait que la marge du détaillant doit couvrir des coûts unitaires indépendants du prix auquel il a acheté le produit. On observe ainsi des taux de marge de plus de 100% sur les produits les moins chers. Les pertes en rayon peuvent également expliquer les taux de marges élevés observés pour certains fruits fragiles et périssables.

L'observatoire devra disposer de comptes précis des rayons fruits et légumes des GMS pour étayer ces explications.

Les prix et les volumes à la production de ces produits subissent des variations interannuelles particulièrement importantes [graph. 4, 5]. Certaines années le prix peut se situer en-dessous du coût de production et, malgré l'association de plusieurs productions sur l'exploitation, le revenu peut être négatif [graph. 34 à 38].

L'analyse de la formation des prix au détail des **produits laitiers de grande consommation** (PGC) doit tenir compte du fait que ces produits ne peuvent pas valoriser la totalité du lait collecté par les industriels auprès des éleveurs. Les excédents doivent être valorisés autrement, notamment sous forme de produits dits industriels, moins rémunérateurs voire à marges négatives.

Ces dernières années, le prix du lait à la production a été soumis à des fluctuations importantes, avec des effets sur les prix au détail contrastés selon les produits de grande consommation : effet assez amorti sur le prix moyen des yaourts pour lesquels, du fait de leur coût de fabrication et de conditionnement, la part de la matière première laitière dans la valeur est plus faible que pour d'autres produits laitiers ; effet plus sensible sur le lait UHT, l'emmental ou le beurre.

Les marges brutes de l'industrie laitière présentent pour certains PGC une tendance à la hausse [graph. 56, 62, 68] qui traduit principalement celle des coûts de transformation, et non la hausse du résultat net, comme le montrent les comptes annuels sectoriels des industries laitières [graph. 74 à 91].

En 2009 ou 2010 selon les produits, ces marges industrielles, et donc principalement les coûts de la transformation du lait, représentent une part du prix au détail allant de 16 % pour l'emmental à 39 % pour le lait UHT et 50 % pour le yaourt [graph. 55, 61, 67].

Les marges commerciales de la distribution s'inscrivent depuis le début de la période étudiée (2001) dans une tendance à la hausse pour le lait UHT, l'emmental et le beurre, et à la baisse pour les yaourts. Faute de disposer pour l'instant de comptes détaillant les charges des GMS par rayon, il est difficile d'avancer des explications de ces évolutions.

Les marges commerciales des GMS représentent 35% du prix au détail de l'emmental, 30 % pour le yaourt et 22 % pour le lait UHT (en 2009 ou 2010 selon le produit) [graph. 55, 61, 67].

Le coût d'achat de la matière première par l'industrie détermine 44 % du prix au détail de l'emmental, 33 % de celui du lait UHT et 15 % de celui du yaourt (en 2009 ou 2010 selon le produit) [graph. 55, 61, 67].

Sous l'effet de l'augmentation des charges en aliments du bétail et autres approvisionnements, le coût de production du lait augmente sensiblement depuis 2008 [graph. 94], alors que le prix du lait connaît désormais une certaine instabilité.

En **viande bovine**, l'observatoire suit la transmission des prix de l'amont vers l'aval pour l'ensemble d'une carcasse de vache de réforme dont la valeur finale est reconstituée à partir des prix des différents morceaux vendus au détail en GMS.

La série des données mensuelles de prix à la sortie de l'industrie de l'abattage-découpe de bovins dont dispose depuis peu l'observatoire ne commence qu'en juillet 2010. En conséquence, en longue période, on ne pouvait exploiter que deux séries de prix, - à l'entrée de l'abattoir et au détail en GMS -, et suivre alors une « marge brute agrégée » évaluée au kilogramme de carcasse recouvrant, sans les distinguer, la marge brute de l'industrie et celles de la GMS.

Cette approche met en évidence une « marche d'escalier » de cette marge brute agrégée, survenue en 2001, dans le sillage des conséquences de la 2^{ème} crise de l'ESB [graph. 107]. Ce ressaut de marge brute peut s'expliquer, au moins en partie, par les nouveaux coûts découlant des mesures de sécurisation sanitaire de la filière mise en place depuis cette crise.

Le suivi sur 2000-2008 de comptes annuels d'entreprises d'abattage-découpe de bovins révèle une évolution des charges d'exploitation qui se confond avec celle de la marge brute [graph. 113], tandis que le résultat courant avant impôt progresse peu et reste relativement faible, souvent inférieur à 1 % du chiffre d'affaires [graph. 114], et ce malgré le degré croissant d'élaboration des produits issus de ces entreprises [graph. 117 et 118].

Les données de prix industriels dont dispose depuis peu l'observatoire permettent, sur la période récente, de distinguer la marge brute de l'industrie de celle de la distribution. En moyenne de juillet 2010 à mars 2011, marges industrielles et de distribution représentent respectivement 23 % et 29 % du prix au détail de la viande de « vache moyenne », la valeur de la matière première agricole (qui doit couvrir le coût de production et le revenu de l'éleveur) y contribuant pour 43 % [tabl. 22].

Au niveau de la production agricole, le revenu moyen de la spécialisation « bovins viande » se situe depuis plusieurs années parmi les plus bas de la ferme France [graph. 122], et ce malgré les aides directes dont bénéficient spécifiquement ces éleveurs. La situation s'est dégradée depuis 2007 sous l'effet de la baisse des cours et s'est aggravée avec la hausse des prix des aliments du bétail [graph. 122 et 123] : les prix actuels sont loin de couvrir les coûts de production [graph. 123].

En viande porcine, l'observatoire suit un produit de chaque type de transformation du porc : la longe (côtes et rôti ou filet), pour la viande de porc fraîche, le jambon cuit, pour la charcuterie.

S'agissant de la longe, le circuit étudié par l'observatoire est celui dans lequel la GMS réalise encore l'intégralité de la dernière découpe de cette pièce en portions-consommateurs de côtes, filets ou rôtis ; ceci peut expliquer en partie le faible niveau de la marge brute au stade abattage-découpe. En moyenne en 2010, la marge brute de l'abattage-découpe a représenté moins de 9 % du prix au détail [tabl. 26].

Les comptes sectoriels annuels des entreprises d'abattage-découpe de porc mettent en évidence la progression des charges d'exploitation qui s'imputent sur la marge brute et la faiblesse et la stagnation relatives du résultat courant.

La marge brute de la GMS sur les produits de la longe, a connu une « marche d'escalier » en 2001 partiellement explicable par les coûts de traçabilité et de sécurisation sanitaire introduits suite à la seconde crise de l'ESB. Cette marge brute de la GMS représentait en 2010 plus de 50 % du prix au détail [tabl. 26] : la prochaine mise à disposition de l'observatoire, par les enseignes, de comptes par rayon pourra permettre de préciser, au moins pour la période récente, les charges de distribution couvertes par cette marge.

S'agissant du jambon cuit, la marge brute de l'abattage-découpe explique 5,6 % du prix du jambon au détail en 2010 [tabl. 28].

Supérieure à celle de l'abattage-découpe, représentant 13% du prix du jambon au détail [tabl. 28] et s'inscrivant dans une légère tendance à la hausse [graph. 131], la marge brute de l'industrie de la charcuterie intègre des charges toujours importantes [graph. 145] et ainsi, le résultat net, soumis à de fortes variations interannuelles, s'inscrit plutôt dans une tendance à la baisse.

Le jambon étant principalement commercialisé en libre service en portions-consommateurs déjà conditionnées par l'industriel, la marge brute de la GMS doit essentiellement couvrir des coûts commerciaux et pratiquement pas d'opérations de dernière découpe (à la différence de la longe) : cette marge brute s'avère représenter près de 45% du prix au détail en 2010.

La valeur de la matière première agricole intervient à hauteur de 35 % dans le prix au détail de la longe et de 31 % s'agissant du jambon [tabl. 26 et 28]. En élevage porcin, le coût de production du kilogramme de porc est constitué à plus de 50 % par les aliments du bétail [graph. 146, 148]. Le prix des aliments connaît depuis 2008 de fortes augmentations très partiellement répercutées sur le prix du porc payé à l'éleveur, lequel, actuellement, ne couvre ainsi pas le coût de production [graph. 148], estimé avec un objectif de rémunération de la main-d'œuvre familiale.

En **viande de volailles**, l'observatoire ne disposant pas encore de prix sortie industrie, il n'a pu être procédé qu'à une première approche en termes de marge brute agrégée industrie-distribution. On observe une tendance croissante de cette marge brute agrégée sur 2003-2011 [*graph. 150 à 158*], assortie néanmoins d'une certaine transmission des variations conjoncturelles de prix de l'amont vers l'aval. Cette croissance de la marge agrégée ne peut, en l'état actuel des données disponibles, qu'être partiellement expliquée par la progression constatée des charges dans l'industrie de transformation [*graph. 164*].

Du fait du caractère « intégré » de l'élevage de volailles, la notion de coût de production agricole dans cette filière est un indicateur qui agrège les charges de l'éleveur et celles de l'intégrateur ; ce coût est dominé par l'aliment et il a donc sensiblement progressé ces derniers mois sous l'effet de la hausse des prix des céréales et autres matières premières [*graph. 165 à 167*].

Les prochains travaux de l'observatoire porteront notamment sur le contenu de la marge brute de distribution ainsi que sur l'extension à de nouvelles filières comme le poisson et le vin.

Glossaire

ANSES	Agence nationale de sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'environnement et du travail
ART	Quartier arrière traité ; partie arrière de la carcasse d'un bovin
AVT	Quartier avant traité ; partie avant de la carcasse d'un bovin
CIQUAL	Centre d'information sur la qualité des aliments
CTIFL	Centre technique interprofessionnel des fruits et des légumes
EAE	Enquête annuelle d'entreprise, dispositif de recueil de données économiques et comptables dans les entreprises (dont IAA), remplacé à partir de 2008 par ESANE
EC, ec	Equivalent carcasse : unité de mesure des tonnages de viande de boucherie quel que soit leur degré de transformation, dans laquelle le poids des viandes désossées est exprimé en y rajoutant l'estimation du poids des os correspondants.
ESANE	Elaboration des statistiques annuelles d'entreprises : dispositif de recueil de données économiques et comptables dans les entreprises (dont IAA) qui mobilise les données fiscales et sociales des entreprises
ESB	Encéphalopathie spongiforme bovine
ETP	Equivalent temps plein soit 1 600 heures par an
FFCB	Fédération des commerçants d'animaux en vif
FICT	Fédération française des industriels charcutiers, traiteurs, transformateurs de viandes
FNICGV	Fédération nationale de l'industrie et du commerce en gros des viandes
FNPF	Fédération nationale des producteurs de fruits
GMS	Grandes et moyennes surfaces : points de vente d'une surface de vente compris entre 400 et 2500 m ² (supermarchés) ou supérieur à 2 500 m ² (hypermarchés) et dont l'assortiment est à dominante alimentaire.
IFIP	Institut français du porc : institut technique professionnel de la filière porcine.
INRA	Institut national de la recherche agronomique.
IPC-PA	Indice des prix consommation des produits alimentaires
IPPAP	Indice des prix des produits agricoles « à la production », c'est à dire perçus par les producteurs agricoles.
LMAP	Loi n°2010-874 du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche
MAAPRAT	Ministère de l'agriculture, de l'alimentation, de la pêche, de la ruralité et de l'aménagement du territoire.
MDD	Marque de distributeur : marque créée et détenue par un distributeur et utilisée pour des produits fabriqués sur demande par des industriels ; à la différence des « marques nationales » créées et détenues par les industriels.
MIN	Marché d'intérêt national : site organisé de transactions en gros en produits alimentaires.
MPB	Marché du Porc Breton : site sur lequel les éleveurs de porcs proposent, sur catalogue, leurs animaux aux acheteurs (abatteurs) ; les prix sont formés par enchères dégressives affichés sur un cadran (marché « au cadran »).
MRS	Matériau à risque spécifié : partie de l'animal (tissu, organe) retirée de la chaîne alimentaire par application du principe de précaution car susceptible d'être infectieuse en cas de contamination de l'animal par l'ESB.
OPISE	Observatoire des prix de l'industrie et des services aux entreprises de l'INSEE : dispositif d'élaboration d'indices de prix, donc ceux des produits des IAA.
PAD	Prêt à découper : pièce de muscle issue du désossage de la carcasse.
PAMP	Prix d'achat moyen pondéré : pour un produit donné, montant des dépenses des consommateurs divisé par les quantités achetées.
PGC	Produit de grande consommation, notion surtout utilisée dans la filière laitière pour désigner les produits directement destinés à la consommation (exemple : lait UHT), par opposition aux « produits industriels » (exemple : poudres de lait, beurre-industrie) utilisés comme ingrédients dans d'autres fabrications.
RHD	Restauration hors domicile
RICA	Réseau d'information comptable agricole : base de données comptables individuelles, complétées par des données de structure, constituée par un échantillon représentatif des exploitations agricoles dites « professionnelles ».
SNCP	Syndicat National du Commerce du Porc
SNIV	Syndicat National des Industries de la Viande
SSP	Service de la statistique et de la prospective du MAAPRAT

Tec	Tonne équivalent carcasse : tonnage de viande évalué en poids de carcasse.
TMP	Taux de muscles des pièces : critère caractérisant les carcasses de porcs
UE	Union Européenne
UGB	Unité de gros bétail : unité de dénombrement des cheptels basée sur la consommation annuelle de l'animal en énergie alimentaire : une UGM correspond à une consommation équivalente à 3 000 kg d'orge par an.
UVCI	Unité de vente consommateur industrielle : morceau de viande ou de volaille conditionné par l'industriel en portion prête à être mise dans le rayon du détaillant.
VHR	Viande hachée réfrigérée.
VHS	Viande hachée surgelée.

Introduction du Président de l'Observatoire

Créé par la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche de juillet 2010, l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges des produits alimentaires est monté en charge rapidement mais n'a été véritablement opérationnel qu'en décembre 2010. Le premier rapport présenté au Parlement en juin 2011 ne peut, en soi, être considéré comme un rapport d'activité mais beaucoup plus comme un « état des lieux », une analyse de la situation au sein de quelques-unes des principales filières agroalimentaires françaises, celles pour lesquelles les tensions les plus fortes avaient été ressenties ces dernières années et pour lesquelles la création d'un observatoire avait été jugée la plus nécessaire.

Pourquoi un Observatoire de la Formation des Prix et des Marges ?

Dès 2008 avait été créé un premier dispositif plus informel sous la seule responsabilité des autorités administratives concernées (DGPAAT du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche, de la Ruralité et de l'Aménagement du Territoire et DGCCRF du Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie). Les premiers travaux menés alors ont été une des bases du présent observatoire dès sa création. Mais en 2008, tout comme en 2010, on retrouve les mêmes motivations.

Le principal changement est celui qui a affecté les marchés agricoles européens au début du XXI^{ème} siècle avec l'abandon progressif par les autorités de Bruxelles de toute forme d'encadrement des marchés. Jusque là, les prix des céréales, du sucre et des produits laitiers et, dans une moindre mesure, de la viande bovine bénéficiaient de systèmes administrés et donc d'une certaine stabilité. Indirectement, celle-ci profitait aux élevages hors-sol (porcs et volailles) gros consommateurs de céréales par le biais de l'alimentation animale. Les seules véritables instabilités agricoles étaient celles des oléoprotéagineux (largement liés aux marchés à terme du soja à Chicago), celles des produits tropicaux (café et cacao) qui ne sont pas dans le champ de l'Observatoire et puis celles plus saisonnières des fruits et légumes, de la pomme de terre (le seul produit agricole à ne pas avoir bénéficié des sollicitudes de la Politique Agricole Commune) et, dans une moindre mesure, du porc (le fameux cycle du porc !). Cette instabilité, jusque-là relativement limitée, s'est élargie au fil des infléchissements de la Politique Agricole Commune : depuis l'été 2006, les marchés céréaliers européens sont pratiquement alignés sur les cours mondiaux, le marché à terme de Paris pour le blé devenant en quelques années une véritable référence mondiale (le FOB Rouen). Il en a été pratiquement de même pour les produits laitiers de plus en plus sensibles aux prix internationaux des grandes matières premières laitières (beurre et poudre) au moment même où la prochaine disparition des quotas risque de supprimer toute politique de régulation de l'offre laitière. En 2011, seul le sucre bénéficie encore d'un marché administré fondé sur un système de quotas, avec des fluctuations fort atténuées par rapport au marché mondial. Ce changement radical pour les céréales comme pour les produits laitiers est un des plus profonds qu'ait connus l'agriculture française : il suffit de souligner en effet que depuis août 1936 et la création de l'Office du Blé, les prix des céréales avaient fait, pendant soixante dix ans, l'objet d'une stabilisation et de prix de nature « politique » d'abord nationaux puis européens. La déstabilisation du marché européen des céréales a eu des conséquences pour de très nombreux produits de substitution et autres sous-produits et, au sens le plus large, pour l'alimentation animale et donc pour l'ensemble des filières animales. Enfin, pour les céréales comme pour les produits laitiers, ceci est intervenu en une période de fortes tensions sur les marchés mondiaux marqués par deux chocs consécutifs (2007/2008 et 2010/2011) et des niveaux de prix qui n'avaient pas été atteints depuis les années soixante dix. Jamais depuis en fait le début de XX^{ème} siècle et « l'invention » des politiques agricoles, l'agriculture et l'industrie agroalimentaire européenne n'ont été soumises à pareille instabilité.

Ce passage du « stable à l'instable » a soumis à rude épreuve les relations économiques et commerciales qui, en France, ne brillaient guère ni par leur transparence, ni par la qualité de la confiance entre les acteurs.

Nombreux sont les analystes qui, de Francis Fukuyama à Alain Peyrefitte, ont souligné l'absence de confiance qui caractérise les relations au sein de la société française et le fait que ceci ait été compensé par une omniprésence de l'Etat et des structures publiques. Les relations inter-entreprises au sein des filières en sont un des exemples les plus caractéristiques : il y a peu de pays où les relations entre

fournisseurs et clients sont l'occasion de tant de tensions, de tant de dissensions à propos des prix mais aussi des conditions et des délais de paiement. Et, parallèlement, il y a peu de pays où l'accumulation législative et réglementaire soit arrivée à pareil niveau de contrôle administratif et trop souvent de véritable infantilisation des partenaires commerciaux. Dans ce contexte très particulier, la chaîne allant du producteur agricole au consommateur de produits alimentaires a une dimension symbolique dépassant largement les seuls enjeux économiques. Beaucoup plus qu'en d'autres domaines, le consommateur, influencé d'ailleurs par les stratégies de communication des entreprises, identifie un produit alimentaire à ses composantes agricoles : le pain au blé, le lait ou la viande à la vache, le poisson au pêcheur ... Or cette identification est à la fois réductrice et trompeuse, en ce qu'elle compte pour rien la valeur ajoutée des étapes de transformation et de distribution, alors que 70% des produits consommés sont achetés en grande et moyenne surface, en grande majorité issus d'au moins une transformation, ne serait ce que le conditionnement. La transmission du prix dans la chaîne de valeur donne lieu, entre agriculteurs, industriels et distributeurs, à un jeu dont la complexité inquiète le consommateur. On ne s'étonnera pas, dès lors, que la flambée des prix de 2008 ait provoqué de premières tensions (la hausse du prix de la baguette de pain, la crise laitière) ravivées encore en 2010 autour de l'alimentation animale. Un secteur habitué à vivre dans le confort relatif de prix stables s'est trouvé bouleversé par le passage à l'instabilité et totalement démuné notamment là où les outils interprofessionnels étaient les plus défaillants. Et, in fine, le consommateur ne perçoit que les hausses dans l'incompréhension la plus totale.

Pourtant, on dispose en France d'outils statistiques particulièrement pertinents (INSEE, SSP du Ministère de l'Agriculture, travaux de la DGCCRF, ...) mais ceux-ci ont fait l'objet d'interprétations multiples et contradictoires rendant difficile l'évaluation rationnelle des marges aux différents stades des filières.

Ce sont ces carences et ces difficultés d'interprétation qui expliquent le besoin qui a été ressenti par le législateur de créer un observatoire de la formation des prix et des marges spécifique au monde agricole et alimentaire. Comme son nom l'indique, il s'agit d'un lieu d'observation et surtout de discussion entre toutes les parties intéressées doté d'un Président indépendant et neutre. Le principal objet de cet observatoire est d'œuvrer à la transparence des rapports de prix au long des filières et, à partir de cet acquis, de parvenir à établir des rapports de confiance entre les différentes parties prenantes. L'Observatoire, par la voix de son Président n'a vocation ni à juger ni à condamner telle ou telle pratique : il doit s'efforcer d'établir des états de faits afin d'inciter les intéressés à corriger les déséquilibres éventuels. S'appuyant certes sur les travaux des administrations, et en particulier de FranceAgriMer, il ne peut imaginer quelque efficacité sans l'active coopération de toutes les familles professionnelles qui composent son comité de pilotage ainsi que ses groupes de travail.

Le changement de cap agricole de l'Europe et l'abandon quasi général des politiques de gestion des marchés a remis à l'ordre du jour la logique contractuelle qui ne peut prospérer que dans la transparence et grâce à la confiance dans la parole donnée. Transparence et confiance, voilà les deux mots-clefs qui ont présidé aux premiers mois de fonctionnement de l'Observatoire.

De quelques difficultés méthodologiques

Le champ de l'Observatoire est fort vaste : il part des systèmes de production agricole pour déboucher dans l'assiette du consommateur. Plus facile que pour la plupart des autres filières industrielles, le suivi des produits est souvent source de confusions qu'il faut dissiper :

- du producteur au consommateur, même lorsqu'il n'y a pas de transformation physique du produit, il faut intégrer la logique de rémunération de nombre de services dans l'espace et dans le temps, sous des contraintes sanitaires de plus en plus prégnantes. Les évolutions des modèles alimentaires (consommation hors du domicile, plats préparés, ...) ajoutent d'autres sources de coûts (logistiques, emballages, dates de péremption, ...). Ceci est encore plus complexe lorsqu'il s'agit de passer de la carcasse à l'entrecôte, du lait de vache au yaourt ou du porc à la charcuterie !

- La notion de marge est très souvent bien floue, les différences entre marges brutes, marges nettes et même bénéfiques ou profits n'étant pas clairement établies dans nombre d'esprits.

- Au stade de la production, il est tout aussi difficile d'appréhender la réalité des coûts étant donné la multiplicité des itinéraires agricoles. La marge nette par produit agricole ne peut être facilement appréhendée qu'en spécialisation hors sol.

- La collecte des prix de référence peut réserver maintes surprises : au stade du consommateur, les données des panels se limitent souvent à la distribution de type « GMS » et peuvent être sensibles aux campagnes de promotion. Au stade de gros, les cotations ne sont pas toujours représentatives et le développement de l'instabilité ne s'est pas toujours accompagné de la création de marchés de référence. En outre, la multiplicité de l'offre alimentaire se résume mal en grandes catégories permettant une typologie simple pour les statistiques : le prix moyen du yaourt recouvre en fait une fourchette très large de produits, allant des « basiques premiers prix » vendus en grosses quantités à des produits très sophistiqués, destinés à telle ou telle niche de clientèle.

- Enfin, l'importance des stratégies de marques et de la coopération commerciale sur nombre de produits à fort contenu « marketing » ne peut être laissée de côté ; dans certaines filières, comme les produits laitiers, elles ont un impact qui peut masquer en grande partie les fluctuations du prix des matières premières.

L'un des plus gros efforts entrepris à ce stade par les groupes de travail de l'Observatoire a été de mettre à plat les modèles de formation des prix, de parvenir à un accord sur les références choisies et, à partir de là, d'évaluer les marges brutes aux différents stades des filières. La désagrégation des marges brutes entre industrie et distribution, voire entre première et deuxième transformation, a posé nombre de problèmes pour des produits complexes comme les viandes et il faut saluer l'apport des syndicats professionnels qui ont permis d'aller au-delà des seules données brutes. Les comptes statistiques des industries, retraités par le SSP, ont permis d'enrichir l'analyse.

Les premiers travaux de l'Observatoire

La première réunion du comité de pilotage de l'Observatoire n'a pu se tenir que fin novembre 2010 et, en fait, sa composition exacte n'a été arrêtée qu'au début de 2011. Signalons que le Président s'est entouré d'une sorte de « bureau restreint » composé des six personnalités qualifiées (trois inspecteurs généraux et trois universitaires) et que l'Observatoire a bénéficié de l'acquis des travaux de la structure précédente ainsi que des compétences des services de FranceAgriMer et du service des statistiques du Ministère de l'Agriculture. Une mention toute particulière doit être faite sur la qualité du travail du Secrétaire Général de l'Observatoire mis à disposition par FranceAgriMer.

D'emblée, l'Observatoire a été mobilisé, à la demande du Ministère de l'Agriculture, sur la question de la viande bovine et, dans un contexte de crise, il a rendu début janvier 2011 un rapport intermédiaire sous la seule responsabilité et signature de son Président. Par la suite, quatre autres groupes de travail ont été constitués reprenant les filières déjà abordées dans les travaux précédents (fruits et légumes, lait, viande porcine) en y ajoutant les volailles. Bien entendu, le champ de compétence de l'Observatoire est beaucoup plus large et, dès la fin 2011, d'autres filières seront abordées : le vin de table avec et sans Indication Géographique Protégée (voire certaines AOC comme le Bordeaux), quelques produits de la mer (pour lesquels l'Observatoire attend des propositions des professionnels concernés) et probablement aussi les céréales (boulangerie, panification).

L'objectif est de disposer d'un outil d'observation couvrant l'ensemble des filières agricoles permettant d'assurer un suivi en temps réel des prix et des marges et capable d'éclairer les décideurs professionnels et politiques en cas de crise. En tout état de cause, ce premier rapport au Parlement doit être considéré comme une photographie encore partielle tant en ce qui concerne le champ des produits couverts que le niveau d'approfondissement qui a pu être atteint.

En quelques semaines, en effet, il n'a pas été possible d'obtenir tous les éléments souhaités : ainsi le temps a manqué pour mettre en place l'enquête auprès de la grande distribution à propos de la viande bovine dont les premiers résultats ne parviendront qu'à l'été 2011. Il n'a pas été possible d'aller assez loin sur la question des marques de distributeurs cruciales en matière laitière. Le souci d'échapper à toute forme de simplification s'est heurté à l'immense complexité des filières agroalimentaires. Rappelons qu'il y a 8 000 références dans un hypermarché alimentaire !

En l'état actuel, les cinq sections de ce rapport consacrées aux filières analysées présentent l'éclairage le plus approfondi qu'il a été possible de réaliser, dans les délais impartis, sur la formation des prix et des marges. Mais, le plus important réside dans le fait qu'ils ont fait l'objet de débats et de discussions entre les membres de l'Observatoire qui en ont accepté les grandes lignes. Le Président peut ainsi témoigner

de la qualité et du caractère constructif des débats qui ont échappé aux affrontements stériles qui marquent trop souvent la scène française.

Quelques premiers enseignements

Malgré les limites de quelques mois d'exercice, la difficulté aussi de prétendre à quelque forme de généralisation que ce soit, il est possible de tirer de ces travaux quelques enseignements tant en ce qui concerne les problématiques agricoles qu'à propos des relations entre l'industrie et la distribution.

Sur le plan agricole, la généralisation de l'instabilité constitue une véritable « révolution culturelle ». A un moment donné, le prix reflète un équilibre entre une offre et une demande sur un espace de plus en plus globalisé (le prix des matières premières laitières dépend ainsi de la situation climatique en Nouvelle Zélande et de la demande chinoise) ; il ne peut refléter la réalité des coûts de production des producteurs et la notion de « prix rémunérateur » aura de moins en moins de sens à l'avenir (si d'ailleurs elle en a jamais eu). Ceci est très difficile à admettre – et à juste raison – par les agriculteurs qui vont devoir de plus en plus jongler entre les bonnes et les mauvaises années comme c'était le cas depuis longtemps sur le marché du porc. Cette instabilité permanente va contraindre les différents acteurs de la filière à utiliser de nouveaux outils (contrats à terme, options, ...). Il n'est pas du ressort de l'Observatoire de porter un jugement sur l'avenir des politiques agricoles européennes ou nationales mais il est évident qu'il est aussi de la responsabilité de la collectivité d'assurer les conditions optimales de ce passage à l'instabilité (par le biais notamment de provisions comptables pour fluctuations des cours) ainsi que de financer les « externalités positives » de l'activité agricole (gestion de l'espace, aménagement du territoire, protection de l'environnement) là où, comme pour l'élevage bovin et ovin, le découplage absolu des aides confine à l'absurdité : pour prendre un exemple concret, on ne peut demander au seul marché qu'il rémunère les coûts de production de l'élevage allaitant.

Plus en aval, force est de constater les tensions s'exerçant dans les relations entre production, industrie et distribution, ceci d'ailleurs n'étant pas limité aux seuls produits alimentaires couverts par l'Observatoire. C'est là une véritable originalité française. A son niveau, l'Observatoire peut contribuer à une meilleure compréhension des enjeux, à un plus grand dialogue entre partenaires, mais il ne peut espérer modifier des comportements ancrés dans des années de pratique de la confrontation. La présente situation renforce toutefois les oligopoles bilatéraux naturels (un petit nombre de distributeurs et quelques grands industriels) aux dépens d'un monde agricole atomisé et de tout un tissu de PME régionales. Il n'est pas certain que cette évolution soit la plus souhaitable ... L'une des principales difficultés des travaux de l'Observatoire est en tout cas de rendre compte de l'extraordinaire complexité des circuits des produits alimentaires entre grande distribution (avec la problématique particulière des marques de distributeurs), circuits traditionnels, importance toujours plus grande de la restauration hors foyer et puis l'impact de la concurrence internationale mais aussi européenne particulièrement sensible dans le domaine des viandes du fait de charges beaucoup moins élevées en particulier en Allemagne.

Dans nombre de domaines, l'Observatoire approche ainsi des questions qui dépassent son mandat le plus strict comme celles du fonctionnement des marchés dérivés des produits agricoles, des coûts salariaux dans l'industrie alimentaire, de l'orientation à venir des politiques agricoles dans le sens de l'occupation de l'espace rural et de la préservation de sa qualité environnementale. Mais un prix n'est-il pas à un moment donné la partie émergée de l'iceberg des tensions politiques et économiques au sein d'une filière ?

Les premiers mois des travaux de l'Observatoire ont en tout cas été passionnants et constructifs dans le sens d'un apprentissage du dialogue et de la compréhension dans un climat qui – il faut le souligner – a été celui de l'écoute et de la courtoisie. Le Président ne peut qu'en remercier tous ceux qui, en participant aux débats et en y apportant leur contribution, ont travaillé à établir « transparence et confiance », les deux maître-mots de l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges des Produits Alimentaires.

Philippe Chalmin

Professeur à l'Université Paris-Dauphine

Président de l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges des produits alimentaires

Chapitre 1. Missions, organisation et moyens de l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires

1. MISSIONS ET CONTEXTE

La mission générale de l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires est définie par l'article L691.1 du code rural et de la pêche maritime, introduit par loi n°2010-874 du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche (LMAP) :

« L'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, placé auprès du ministre chargé de l'alimentation et du ministre chargé de la consommation, a pour mission d'éclairer les acteurs économiques et les pouvoirs publics sur la formation des prix et des marges au cours des transactions au sein de la chaîne de commercialisation des produits alimentaires, qu'il s'agisse de produits de l'agriculture, de la pêche ou de l'aquaculture.

Les modalités de désignation du président de l'observatoire, le fonctionnement de l'observatoire ainsi que sa composition sont définis par décret.

L'observatoire analyse les données nécessaires à l'exercice de ses missions, recueillies auprès de l'établissement mentionné à l'article L. 621-1¹ et du service statistique public.

Il étudie les coûts de production au stade de la production agricole, les coûts de transformation et les coûts de distribution dans l'ensemble de la chaîne de commercialisation des produits agricoles.

Il remet chaque année un rapport au Parlement ».

La loi est venue ainsi officialiser et renforcer un dispositif plus informel instauré en 2008, lequel, dans un contexte nouveau et probablement durable de volatilité accrue des prix des matières premières agricoles, visait à produire une information objective et partagée sur l'évolution des prix dans les filières agroalimentaires, depuis la production agricole jusqu'au commerce de détail, avec une attention plus particulière sur les divergences d'évolution des prix amont et aval (Encadré 1).

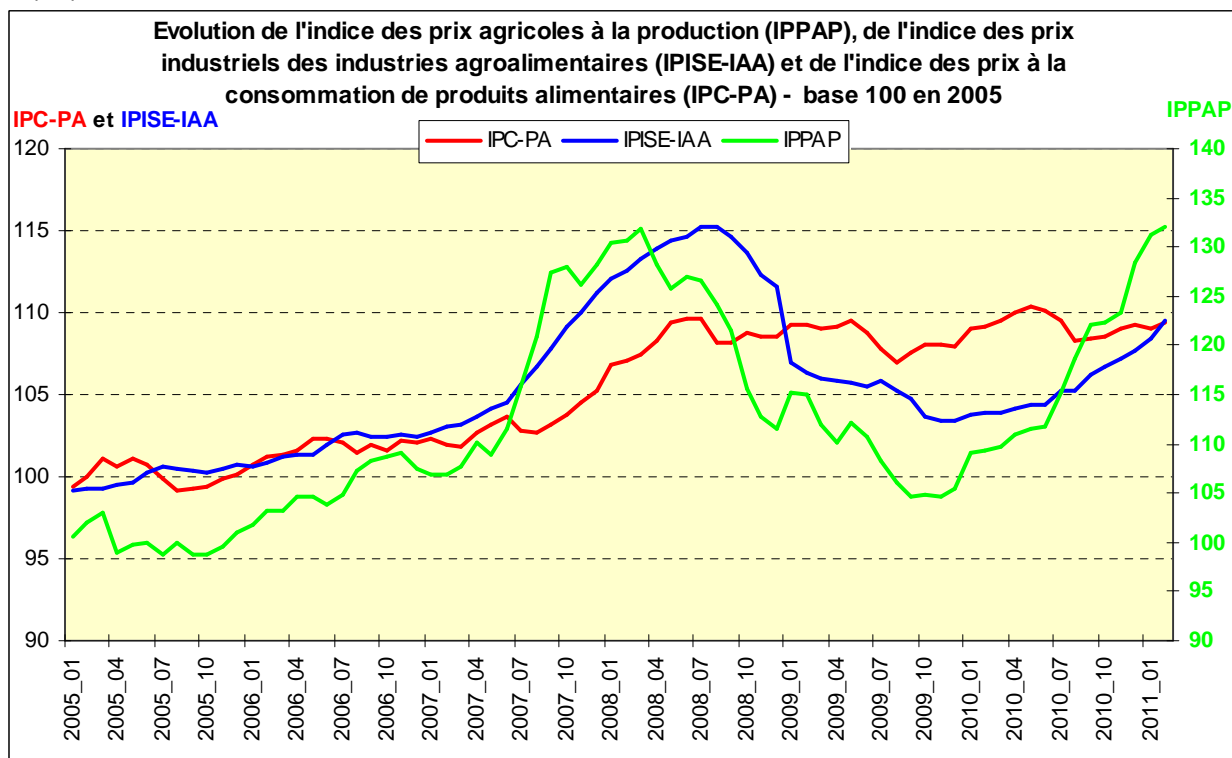
Une disposition importante de l'article cité est celle de son dernier alinéa : l'observatoire est en effet chargé « d'étudier les coûts de production au stade de la production agricole », alors que les dispositifs précédents se limitaient à reconstituer la formation de la valeur en aval du produit agricole.

L'étude des « coûts de transformation et de distribution », également prévue par ce dernier alinéa, est une étape indispensable à l'analyse des différences de prix observées entre l'amont et l'aval ; s'il ne s'agit pas d'un objectif relativement nouveau par rapport aux dispositifs précédents, l'actuel observatoire de la formation des prix et des marges s'est attaché, – malgré diverses difficultés –, à le traiter de façon plus approfondie.

¹ FranceAgriMer, Etablissement national des produits de l'agriculture et de la mer

Mise en place d'un observatoire des prix et des marges des produits alimentaires dans un contexte initial de forte hausse conjointe des prix amont et aval (mi 2007-2008), suivi d'évolutions contrastées (2008-2009)

Graphique 1



Source : INSEE-SSP

De mai 2007 à mars 2008, les prix agricoles enregistrent une forte hausse (+26 % en 10 mois), qui s'accompagne d'une augmentation sensible des prix alimentaires à la consommation (+4 % dans la même période). Les prix alimentaires sortie usine, eux, ont enregistré dans le même temps une croissance de 9,9 %.

Ensuite, de mars 2008 à fin 2009, les prix agricoles redescendent à leur niveau de 2005 (soit une baisse de 32%, les prix alimentaires sortie usine, eux aussi, enregistrent une baisse de 8,7 %) alors que les prix alimentaires à la consommation continuent de progresser jusqu'en juillet 2008, puis varient assez peu jusqu'en décembre 2009 : c'est dans ce contexte d'évolutions divergentes des prix amont et aval qu'est mis en place par les ministres chargés de l'agriculture et de la consommation le dispositif d'observatoire des prix et des marges des produits alimentaires antérieur à la LMAP.

Théoriquement, les évolutions des prix alimentaires ne peuvent pas reproduire, sauf de façon très amortie, celles des prix agricoles. En effet, le produit agricole n'intervient que pour partie dans la valeur du produit alimentaire, et dans une proportion d'autant plus faible que le produit alimentaire résulte de transformations de la matière première agricole. Il s'agit là d'un élément important lorsqu'on s'interroge sur la transmission vers le consommateur des hausses et des baisses des prix agricoles.

Sigles : IPPAP : indice des prix des produits agricoles à la production (ici, corrigé des variations saisonnières) ; OPISE : indice des prix de l'industrie et des services aux entreprises, prix départ usine pour le marché français, produits des IAA ; IPC : indice des prix à la consommation, produits alimentaires.

2. ORGANISATION

L'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires prend la forme d'une « *commission administrative consultative* ». Ce n'est en aucun cas un nouveau service du MAAPRAT² ou de FranceAgriMer.

Ainsi que le prévoit l'article D692-1 du code rural et de la pêche maritime, le dispositif s'appuie sur FranceAgriMer pour recueillir les données nécessaires, les traiter et les analyser, réaliser ou faire réaliser des travaux d'étude, produire les rapports sur ces travaux et assurer la diffusion des résultats.

Le même article prévoit qu'un comité de pilotage, présidé par le président de l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires et associant les représentants des diverses familles professionnelles, des consommateurs et des services concernés de l'Etat, assure l'orientation et le suivi des travaux.

La composition de cette instance est prévue par l'article D692-3 et ses membres ont été nommés par un arrêté (18 février 2011, cf. annexe 1. « Bases législatives et réglementaires »).

Des « groupes de travail » ont en outre été constitués, afin de suivre les travaux spécifiques aux différentes filières, de mobiliser l'expertise de différents services publics ou d'organisations professionnelles et de solliciter, auprès des fédérations professionnelles de l'industrie et du commerce, les données économiques indispensables (cf. annexe 2. « Groupes de travail »).

Les travaux techniques de l'observatoire sont réalisés par FranceAgriMer, par le Service de la statistique et de la prospective (SSP) du MAAPRAT, de l'INSEE, par les instituts techniques interprofessionnels et certaines fédérations du commerce ou des industries agroalimentaires, selon le partage des tâches suivant :

- la conception des modèles de calcul des marges brutes aux différents stades de transformation et de commercialisation des filières, la constitution des bases de données de prix nécessaires (à partir des informations déjà existantes ou au moyen d'enquêtes *ad hoc*) et le traitement de ces informations sont assurés par FranceAgriMer (direction Marchés, études et prospective) ;
- l'élaboration des données de coûts de production agricoles et d'indicateurs de résultats économiques des exploitations agricoles représentatifs au niveau national, à partir des données du RICA³, est confiée au SSP ;
- via des traitements particuliers des données des enquêtes annuelles d'entreprises, le SSP produit en outre des comptes sectoriels industriels adaptés à l'analyse des coûts dans les industries de transformation des viandes ;
- les instituts techniques interprofessionnels assurent l'analyse des coûts de production agricoles en fonction de la diversité des systèmes d'exploitation ou produisent des références spécifiques sur les coûts de certaines productions moins bien appréhendées par le RICA ; pour les fruits et les légumes, le centre technique de la filière fournit en outre à l'observatoire des informations comptables sur le commerce spécialisé ;
- l'observatoire s'efforce de valoriser au mieux l'information statistique existante ; toutefois, lorsque celle-ci fait défaut, le concours des fédérations professionnelles (industrie, commerce) est sollicité tant pour la conception des modèles de données que pour le recueil des informations (cf. 3), et ce dans le respect des règles de la concurrence et de confidentialité.

² Ministère de l'agriculture, de l'alimentation, de la pêche, de la ruralité et de l'aménagement du territoire.

³ Réseau d'information comptable agricole : base de données comptables individuelles, complétées par des données de structure, constituée par un échantillon représentatif des exploitations agricoles dites « professionnelles ».

FranceAgriMer coordonne les travaux, assure la synthèse de ces différentes contributions, la préparation des documents de travail et des rapports, la mise à jour et la diffusion périodiques des résultats via un site internet qui sera spécialement conçu à cet effet.

3. MOYENS POUR LE RECUEIL DES DONNEES, LEUR TRAITEMENT ET LA DIFFUSION DES RESULTATS

3.1. Recueil des données de prix aux différents stades

Le recueil de données de prix fiables, précises et représentatives est une opération coûteuse et l'observatoire de la formation des prix et des marges a dû rechercher des synergies avec les dispositifs statistiques existants.

En matière de prix à la production ou à la première mise en marché des produits agricoles, l'observatoire s'appuie principalement sur les dispositifs de cotation gérés par FranceAgriMer et mis en œuvre dans les réseaux régionaux de l'établissement, tels que le réseau des nouvelles des marchés (fruits et légumes, porc) et le réseau des cotations bovines. Les moyens humains alloués à la réalisation de ces cotations à la production ou à la première mise en marché sont estimés à 30 équivalents temps plein (ETP), pour le recueil des seules données utilisées par l'observatoire.

Les prix des viandes et des produits laitiers au détail sont suivis par FranceAgriMer principalement au travers de l'achat de données de panels de consommateurs ou de distributeurs, pour un coût de 2,7 M€ en 2011 (cf. Encadré 2). Pour les fruits et légumes, les références utilisées sont les relevés hebdomadaires de prix effectués par les agents du réseau des nouvelles des marchés dans un panel national de 150 magasins de grande et moyenne surfaces (cf. chapitre 2), les moyens humains mobilisés pour ce dispositif représentent 15 ETP pour le recueil des seules données utilisées par l'observatoire.

A quelques exceptions près (cotations des viandes découpées à Rungis), les prix des produits alimentaires à la sortie des industries ne font pas l'objet d'observation statistique débouchant sur la diffusion de données en niveau (€) mais ils sont suivis en évolution (indices) dans le cadre du dispositif d'observatoire des prix de l'industrie et des services aux entreprises (OPISE) de l'INSEE.

Afin que les enquêtes réalisées par l'INSEE dans ce cadre puissent prévoir le recueil et la transmission de prix industriels en niveau nécessaires à l'observatoire de la formation des prix et des marges, une convention a été établie entre FranceAgriMer et l'INSEE (cf. annexe 3), en application de l'article L621-8 du code rural et de la pêche maritime « *Le service statistique public transmet [à FranceAgriMer], selon des modalités précisées par convention, les résultats des enquêtes obligatoires, au sens de la loi n° 51-711 du 7 juin 1951 sur l'obligation, la coordination et le secret en matière de statistiques, répondant aux besoins de l'observatoire prévu à l'article L. 692-1* ». Les premières transmissions de données dans ce cadre auront lieu fin 2011 pour certaines filières.

Dans la filière viande bovine, FranceAgriMer a bénéficié du concours des fédérations professionnelles industrielles pour mettre en place, dans le respect des règles de la confidentialité et de la concurrence, le recueil de données de prix « sortie industrie » jusque-là non disponibles.

3.2. Connaissance des coûts sectoriels

L'analyse des marges brutes de **transformation** nécessite de disposer de données comptables fiables, représentatives et structurées à un niveau de précision (type de produits élaborés, flux physiques...) généralement supérieur à celui des séries statistiques sectorielles des industries agroalimentaires habituellement diffusées par le SSP. Dans ce but, le SSP a mis en place des traitements spécifiques de ses bases de données de comptes industriels (issues des enquêtes EAE et ESANE⁴) afin de répondre aux besoins de l'observatoire de la formation des prix et des marges.

⁴ EAE : enquête annuelle d'entreprise, dispositif de recueil de données économiques dans les IAA, remplacé à partir de 2008 par ESANE (élaboration des statistiques annuelles d'entreprises), dispositif qui mobilise dans le même objectif les données fiscales et sociales des entreprises.

Pour certaines filières, FranceAgriMer complète ces données par des éléments provenant des fédérations professionnelles et de comptes d'entreprises suivies par l'établissement.

Le caractère multi-produits (y compris non-alimentaire) de la grande distribution, les diverses modalités d'organisation et d'articulation entre centrales d'achat et magasins, les divers modes de comptabilité analytique des magasins et des enseignes posent des difficultés particulières pour définir et mettre en place un dispositif fiable et homogène de recueil régulier de données représentatives sur les coûts analytiques des rayons des GMS.

Au terme de plusieurs réunions de travail avec les enseignes et la Fédération des entreprises du commerce et de la distribution, FranceAgriMer a élaboré un questionnaire destiné aux enseignes, répondant à cet objectif.

Ce questionnaire n'est opérationnel que depuis avril 2011 et ses premiers résultats, demandés aux enseignes pour la mi-mai 2011 et qui porteront sur le 1^{er} trimestre 2011, ne pouvaient pas être obtenus dans des délais permettant leur intégration dans le présent rapport.

La prise en compte du stade du commerce en gros dans la formation des prix aux consommateurs s'impose particulièrement dans les filières des fruits et légumes (première mise en marché par les expéditeurs) et de la viande bovine (commerce du bétail en vif entre l'élevage et l'abattage).

Pour la connaissance des coûts propres à ces opérateurs, l'observatoire de la formation des prix et des marges a bénéficié de données issues d'organisations et d'instituts techniques professionnels, retraitées par FranceAgriMer.

Les travaux sur les **coûts de production agricole** mobilisent les instituts techniques et le SSP.

Au SSP, les travaux du premier trimestre 2011 (construction des indicateurs présentés en groupe de travail et repris dans le présent rapport) ont mobilisé un équivalent temps plein pendant 25 jours.

3.3. Coordination des travaux, études et rapports, réalisation d'un site par FranceAgriMer

Depuis la mise en place de l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires (comité de pilotage du 2 décembre 2011) jusqu'à l'élaboration du présent rapport, FranceAgriMer a mobilisé les moyens humains suivants :

- un cadre à plein-temps (secrétaire général de l'observatoire), soit 1 ETP ;
- sept chargés d'études économiques sectoriels (productions animales, fruits et légumes), pour environ 20 % de leur temps, soit 1,4 ETP ;
- mise à jour des résultats diffusés sur le site internet de FranceAgriMer : 0,1 ETP

La conception et le développement d'une première version du site internet au cours du 1^{er} semestre 2011 ont mobilisé 0,5 ETP pour la maîtrise d'ouvrage et 16 000 € de prestations informatiques.

Suite aux recrutements supplémentaires intervenus depuis mi-2011, 5 ETP sont désormais principalement dédiés par FranceAgriMer à l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires.

Chapitre 2. Les matériaux et les méthodes de l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires

1. CONNAITRE LES PRIX AGRICOLES ET ALIMENTAIRES

1.1. Qualités des données

Le suivi périodique des prix des produits alimentaires à différents stades et le calcul de marges brutes unitaires à partir de ces données nécessitent de disposer de sources de prix remplissant les conditions ci-dessous :

- prix en niveau (euros) et non en indice : sans trop rentrer ici dans les détails méthodologiques, il est difficile d'utiliser des données en indices de prix pour déterminer le sens et l'amplitude des variations de marges (cf. Encadré 2) ;
- prix portant sur des produits homogènes depuis l'amont jusqu'à l'aval (prix au détail). C'est généralement une condition difficile à remplir si l'on vise le suivi de produits à des niveaux fins de nomenclature, comme par exemple tel ou tel morceau de boucherie (entrecôte de type racial « lait », rumsteck de type racial « viande »...) ;
- prix disponibles avec une fréquence adaptée au suivi des crises et autres événements susceptibles de modifier la transmission des prix dans la filière : les fréquences mensuelle ou trimestrielle sont à cet égard plus adaptées que la périodicité annuelle ;
- prix « représentatifs » des filières étudiées (en termes de volumes concernés, de mode de mise en marché...) : certaines cotations présentent à cet égard des limites ;
- prix issus de panels ou d'échantillons suffisamment grands pour calculer des moyennes avec une précision statistique satisfaisante, c'est-à-dire une probabilité élevée que la moyenne des prix de l'échantillon soit encadrée par un intervalle de confiance faible, ce qui suppose un échantillon d'autant plus vaste que les données présentent de forts écarts : condition particulièrement importante pour les prix de détail qui, pour un même produit à une même date, peuvent présenter des différences notables selon les enseignes, les régions, les types de magasins. Quelques prix relevés ici ou là n'ont pas beaucoup de signification ; constater une augmentation de prix moyen de 3 %, par exemple, alors que l'intervalle de confiance est inférieur à ce pourcentage devrait conduire à considérer qu'on ne sait pas si les prix ont varié... ;
- s'agissant des prix de vente sortie industrie à la grande distribution, il est important de savoir si les données obtenues intègrent ou non, sur tout ou partie de la période étudiée, la couverture des frais de coopération commerciale : pour certains produits de marque nationale, l'évolution de la marge brute industrielle peut en effet résulter en grande partie des seules variations de cette composante du prix industriel.

Pour plus d'information, voir le Supplément infos-rapides d'INSEE conjoncture de juin 2009 : http://www.insee.fr/fr/indicateurs/ind94/20090806/supplement_cadetpar.pdf

Panel consommateur

FranceAgriMer achète, pour quelque 2,7 millions d'euros par an, des données du panel consommateur Kantar Worldpanel qui permettent de suivre les achats, notamment alimentaires, des ménages français. Il s'agit du même dispositif que celui connu précédemment sous les noms de panel Secodip, puis TNS-Sofres, puis TNS Worldpanel.

Il s'agit pour Kantar Worldpanel de recueillir, auprès d'un échantillon de ménages ordinaires représentatif de la population française, la déclaration des achats destinés à leur consommation à domicile.

En 2011, l'échantillon est constitué de 12 000 ménages pour les produits sans code barre et de 20 000 ménages pour ceux avec code barre (ou gencodés). Ces ménages sont situés sur l'ensemble du territoire métropolitain hors Corse et sont représentatifs de la population nationale selon les critères sociodémographiques classiques de l'INSEE (âge, catégories socioprofessionnelles, revenu, nombre d'enfants...). Chaque ménage constitutif du panel déclare régulièrement tous ses achats destinés à sa consommation à domicile, donc hors période de consommation en dehors du foyer (congelés, week-end, repas pris à l'extérieur). La déclaration comprend, entre autres :

- le jour de l'achat,
- le lieu d'achat : type de circuit (hypermarché, supérette, hard-discount, marché, boucherie, internet, vente directe...), le nom de l'enseigne pour les GMS...
- la description la plus précise possible du produit acheté (scan du code barre pour les produits gencodés), ce qui permet notamment d'identifier la marque, le grammage, le conditionnement...
- la quantité du produit acheté
- le prix TTC payé pour cet achat.

Le paneliste peut également préciser s'il s'agissait d'une promotion, s'il possède une carte de fidélité.

Pour les produits non gencodés (produits frais à poids variable principalement type viandes, poissons, fruits et légumes), le paneliste dispose d'un code-book élaboré par Kantar Worldpanel dans lequel des codes barres artificiels ont été créés spécifiquement pour assister la déclaration du ménage.

Kantar Worldpanel collecte l'ensemble des données de tous les ménages, vérifie leur cohérence, les traite..., ce qui permet in fine une extrapolation des achats (quantités, sommes dépensées) à l'ensemble des foyers métropolitains. Les prix fournis correspondent ainsi à des prix moyens pondérés par les volumes, ce qui permet de tenir compte des effets liés aux promotions et aux évolutions de la structure d'achats des produits (« effet panier » lié notamment aux changements de gamme).

Compte tenu de la construction de ces données, elles présentent plusieurs limites qu'il convient de connaître pour ne pas faire d'erreur dans leur interprétation :

La couverture du panel n'est pas totale :

- seuls les ménages ordinaires (hors communauté, hors étudiants...) participent ;
- les ménages très âgés et ceux pour qui la lecture ou l'usage de nouvelles technologies n'est pas évidente sont, de par la nature de la déclaration, nécessairement moins bien représentés ;
- seule la consommation au domicile est mesurée et Kantar Worldpanel fait l'hypothèse que la consommation pendant les congés lui est équivalente ;
- certains circuits très spécifiques sont vraisemblablement moins bien appréhendés, comme les boucheries chevalines.

La pertinence des données pour les produits non gencodés est étroitement conditionnée à la connaissance des produits par les panelistes. Par exemple, un morceau de viande ne pourra être classé correctement que si le paneliste en a une définition minimale (espèce, nom du morceau...).

La précision de la nomenclature achetée par FranceAgriMer : afin d'optimiser les coûts, et pour sa connaissance propre au regard de la construction d'un panel consommateur, FranceAgriMer a choisi un nombre fini de lignes de produits. Ce sont des lignes génériques qui regroupent l'ensemble des produits, quel que soit leur marque ou leur niveau de gamme. Ainsi, par exemple, la ligne « Camembert » regroupe à la fois les produits fabriqués à partir de lait cru ou pasteurisé, les produits d'appellation d'origine protégée ou standard, les fromages de marques régionales, nationales, de distributeur ou premier prix... Le prix correspondant à cette ligne « Camembert » est ainsi un prix moyen pondéré de tous ces camemberts différents.

Pour palier une partie de ces limites, nous avons restreint l'analyse aux hypermarchés et supermarchés. Ceux-ci représentent une large majorité des volumes achetés et présentent une gamme de produits plus homogènes que dans d'autres circuits de distribution. Enfin, quasiment tous les ménages fréquentent ces magasins.

1.2. Etat des lieux des données de prix utilisées par l'observatoire

Cf. Tableau 1 a et 1b et Encadré 2.

S'agissant de la connaissance des prix de vente en niveau⁵, le manque principal de données se situe dans le maillon « transformation », particulièrement en viande et volailles et pour certains produits laitiers.

A ce jour, et uniquement pour des agrégats de produits, on ne dispose de façon systématique, que des indices des prix des produits industriels établis mensuellement par l'INSEE. Une convention FranceAgriMer-INSEE prévoit la fourniture de prix moyens mensuels en niveau correspondant à certains composants des dits indices. C'est de cette façon qu'il est prévu de pallier le manque de données de prix industriels dans la filière volailles, mais avec un délai de mise en place du dispositif (fin 2011) qui ne permet pas de disposer de résultats pour le présent rapport.

En viande bovine, les fédérations professionnelles de l'industrie et du commerce des viandes ont élaboré, en concertation avec FranceAgriMer, un modèle original de valorisation industrielle de la carcasse qui a servi de base à un questionnaire sur les prix de vente à la grande distribution de l'ensemble des articles issus de cette valorisation ; les premiers résultats commencent à être disponibles et ont pu être utilisés dans le présent rapport (cf. chapitre 3), pour compléter la présentation faite dans le rapport préliminaire « viande bovine » de l'observatoire⁶.

En viande porcine fraîche, la seule source de prix « sortie industrie » disponible est constituée par les cotations des pièces de découpe à Rungis ; la mise en place d'un dispositif d'enquête auprès d'un panel national d'industriels est envisagée d'ici fin 2011.

Parmi la grande variété des produits de charcuterie, seul le jambon cuit a été retenu par l'observatoire ; le prix industriel de ce produit est fourni à FranceAgriMer par la fédération professionnelle du secteur.

Pour les prix industriels des produits laitiers, on dispose de certaines cotations réalisées dans le cadre de la réglementation communautaire. A défaut, des données de prix moyens annuels issus de comptes sectoriels sont combinés avec les indices mensuels de prix industriels correspondants pour calculer des prix moyens mensuels en niveau. Compte-tenu de l'impact des frais de coopération commerciale sur la facturation des produits laitiers de marque nationale (MN) par les industriels à la grande distribution, le groupe de travail « produits laitiers » de l'observatoire a opté pour le suivi des prix et des marges des produits de marque de distributeurs (MDD), moins affectés par ce biais. Toutefois, les sources disponibles de prix sortie industrie ne distinguant pas les produits MN des produit MDD, une enquête spécifique auprès des industriels doit être mise en place. Les premiers résultats devraient être disponibles fin 2011.

Les prix au détail en GMS sont appréhendés par les panels de consommateurs (cf. Encadré 2), seule source à même de fournir des prix moyens pondérés par les quantités achetées. Cette pondération est nécessaire pour les produits connaissant de fréquentes promotions (volailles, porc frais). En effet, les achats des consommateurs se reportent sur les articles en promotion aux dépens des articles équivalents de la gamme permanente (le « fond de rayon »). Le prix effectivement payé par le consommateur (et perçu par le vendeur) est donc sensiblement inférieur à « la moyenne des étiquettes », moyenne non pondérée des prix relevés en rayon.

Cependant, pour les fruits et les légumes, le choix a été fait d'utiliser des prix au détail relevés en rayon, la nomenclature du panel étant trop imprécise au regard des données de prix disponibles en amont et des caractéristiques déterminant d'importantes différences de prix au sein d'une même espèce (cf. chapitre 3, section 1).

⁵ On traite dans ce paragraphe des données de prix ; on verra dans le paragraphe 2 qu'un autre manque important de données se situe dans le domaine de la connaissance des comptes des rayons alimentaires des GMS).

⁶ « Prix et marges dans la filière bovine : première approche à partir du suivi de la valeur de la carcasse ». Décembre 2010.

Les références utilisées en matière de prix à la production agricole sont de natures diverses.

Dans les filières viandes bovine et porcine, il s'agit des cotations du prix du kg de carcasse « entrée abattoir ». Il faut néanmoins noter que le prix effectivement perçu par l'éleveur peut être minoré par la marge commerciale de l'opérateur qui assure la collecte des animaux destinés à l'abattoir (pour les bovins, notamment).

En filière laitière, la référence est le prix moyen du lait payé aux éleveurs, relevé par enquête auprès des industriels.

En filière fruits et légumes, la première mise en marché est maintenant rarement le fait des producteurs agricoles eux-mêmes. Elle est plus généralement le fait d'opérateurs assurant le conditionnement des produits et négociant avec l'aval. Les prix de ces transactions font l'objet de « cotations à l'expédition » recueillies au moyen d'enquêtes sur les prix « logés départ » de marchandises triées et emballées, hors frais de livraison. La rémunération unitaire du producteur résulte du cours à l'expédition, marge commerciale de l'expéditeur déduite.

Enfin, la filière des volailles présente la particularité d'être « intégrée »⁷, à hauteur d'environ 90 % des volumes produits. Il n'y a pas, dans ce cas, de prix à la production agricole, proprement dit, mais une valeur des animaux vifs entrée abattoir, servant de base à la rémunération de l'éleveur par l'intégrateur. Cette valeur, en quelque sorte coproduite par l'éleveur et l'intégrateur, constitue le prix de la matière première des industries des viandes de volailles. Elle est suivie par des enquêtes statistiques auprès de ces industriels (cf. chapitre 3, section 5).

⁷ Pour la définition des élevages de volailles intégrés, se référer au Chapitre 3 – Section 5 – Paragraphe 2.1.1 page 206

Tableau 1 a

Sources des données de prix à différents stades : fruits et légumes, viandes, œufs

Stade de commercialisation	Disponibilité des données de prix	Filière de produits					
		Fruits et légumes frais	Viandes de porc fraîches	Jambon de porc cuit	Viandes bovines fraîches	Viandes de volailles fraîches	Œufs frais
Prix à la production ou à la première mise en marché du produit agricole	Données disponibles :						
	- Nature	cotations expédition	cotation carcasse entrée abattoir	cotation carcasse entrée abattoir	cotation carcasse entrée abattoir	valeur du vif entrée abattoir	cotation œufs
	- Point d'enquête	expéditeurs F&L	abattoirs	abattoirs	abattoirs	abattoirs	courtiers
	- Collecteur	FranceAgriMer-SNM	FranceAgriMer-SNM	FranceAgriMer-SNM	FranceAgriMer	SSP	SSP via presse
Commerce en gros	Données disponibles :						
	- Nature	cotations stade gros					
	- Point d'enquête	grossistes MIN					
	- Collecteur	FranceAgriMer-SNM					
Abattage-découpe	Données disponibles :						
	- Nature		cotations découpe	cotations découpe	indices de prix	indices de prix	
	- Point d'enquête		MIN Rungis	MIN Rungis	industriels	industriels	
	- Collecteur		FranceAgriMer-SNM	FranceAgriMer-SNM	Insee	Insee	
	Données nouvelles :		(fin 2011)	(fin 2011)	(mi 2011)	(fin 2011)	
- Nature		prix découpes, UVCI	prix découpes, UVCI	prix découpes, UVCI	prix découpes, UVCI		
- Point d'enquête		industriels	industriels	industriels	industriels		
	- Collecteur		FranceAgriMer	FranceAgriMer	FranceAgriMer	INSEE	
Charcuterie	Données disponibles :						
	- Nature				prix moyens annuels		
	- Point d'enquête				industriels		
	- Collecteur				FICT pour Insee		
Détail	Données disponibles :						
	- Nature	Relevés en GMS	panel privé	panel privé	panel privé	panel privé	panel privé
	- Point d'enquête	GMS	ménages	ménages	ménages	ménages	ménages
	- Collecteur	FranceAgriMer-SNM	Kantar	Kantar	Kantar	Kantar	Kantar

Tableau 1.b

Sources des données de prix à différents stades : produits laitiers

Stade de commercialisation	Disponibilité des données de prix	Filière de produits laitiers					
		Produits de grande consommation (PGC)					Produits industriels
		Lait UHT ½ écrémé	Yaourt nature	Beurre plaquette	Emmental	Camembert	
Première mise en marché du produit agricole	Données disponibles :						
	- Nature	prix du lait à la production	prix du lait à la production	prix du lait à la production	prix du lait à la production	prix du lait à la production	prix du lait à la production
	- Point d'enquête	laiteries	laiteries	laiteries	laiteries	laiteries	laiteries
	- Collecteur	SSP	SSP	SSP	SSP	SSP	SSP
Transformation	Données disponibles :						
	<i>MDD et MN confondues</i>						
	- Nature						cotations
	- Point d'enquête	industriels	industriels	industriels	industriels	industriels	industriels
	- Collecteur						FranceAgriMer
	Données nouvelles :	(fin 2011)	(fin 2011)	(fin 2011)	(fin 2011)	(fin 2011)	
<i>MDD uniquement</i>							
- Nature							
- Point d'enquête							
- Collecteur							
Détail	Données disponibles :						
	- Nature	panel privé	panel privé		panel privé	panel privé	
	- Point d'enquête	conso. / distrib	conso. / distrib		conso. / distrib	conso. / distrib	
	- Collecteur						

2. LA NOTION DE MARGE BRUTE : UNE ETAPE DANS L'ANALYSE DE LA FORMATION DES PRIX

La notion de « marge brute » utilisée dans les études sur la transmission des prix dans les filières agroalimentaires est celle définie dans divers travaux antérieurs et notamment par Ph. MASSON [MASSON P., 1975] :

« Nous appelons marge brute de distribution, la différence entre le prix de vente hors taxe et le prix d'achat du produit hors taxe.

Remarque : il s'agit en fait de la notion de marge commerciale (cf. 2.1.).

Par analogie, nous appellerons marge brute de transformation, la différence entre le prix de vente hors taxe du produit transformé et le prix d'achat hors taxe de la matière première agricole contenue dans le produit⁸. »

Remarque : il s'agit alors d'une marge brute de 1^{ère} (ou unique) transformation d'un produit agricole ; dans le cas de la marge brute d'un stade de transformation supplémentaire, la matière première est un produit lui-même déjà transformé (cas de l'industrie de la charcuterie, qui transforme en jambons, etc., certaines pièces issues de l'industrie de l'abattage-découpe des porcs).

Outre l'acception précisée ci-dessus, le terme de « marge » peut avoir des significations différentes selon le contexte dans lequel il est employé (cf. Encadré 3, page 29), d'où le risque d'une certaine confusion.

Au risque de répéter une évidence, une « marge brute » n'est pas un « bénéfice », un solde net de toutes charges, mais une ressource d'abord destinée à contribuer à la couverture de certaines charges autres que celle de l'approvisionnement en matière première (ou de l'achat du produit, pour les stades du commerce), dont les autres « consommations intermédiaires », les frais de personnel (salaires et charges sociales), loyers, honoraires, etc.

2.1. Précision sur la notion de marge commerciale

Dans la comptabilité générale, la marge commerciale de l'entreprise est un solde intermédiaire de gestion spécifique aux opérations de commerce. C'est la différence entre les ventes (hors TVA) de marchandise et le coût d'achat des marchandises vendues dans l'exercice (les « marchandises » désignant des produits non fabriqués ni transformés dans l'entreprise).

La marge commerciale par produit (différence entre ventes et achats d'un même produit) ne peut être établie rigoureusement qu'au terme d'enregistrements et de traitements relevant de la comptabilité analytique de l'entreprise.

La marge commerciale par produit peut être rapportée soit à la quantité de marchandise vendue, soit à la quantité de marchandise achetée, ces quantités étant a priori différentes du fait de pertes (la « casse » et la « démarque inconnue » des magasins) ; on obtient la marge commerciale unitaire par unité vendue ou par unité achetée, les deux valeurs étant évidemment différentes sauf en l'absence de perte.

Si on connaît le taux de perte, on peut calculer directement ces marges commerciales unitaires de la façon suivante :

- le prix de vente moins le prix d'achat majoré du taux de perte ; on obtient la marge commerciale par unité de produit vendu ;

⁸ Il s'agit alors d'une marge brute de 1^{ère} (ou unique) transformation d'un produit agricole ; dans le cas de la marge brute d'un stade de transformation supplémentaire, la matière première est un produit lui-même déjà transformé.

- le prix de vente diminué du taux de perte, moins le prix d'achat ; on obtient la marge brute par unité de produit acheté.

Si on ne connaît pas le taux de perte ou si on considère que la marge commerciale doit couvrir les pertes (assimilées ainsi aux charges), la marge commerciale unitaire peut être calculée par simple différence entre les prix de vente et d'achat. Elle n'est alors plus homogène à la marge commerciale globale de l'entreprise. C'est toutefois le mode de calcul généralement appliqué pour les produits suivis par l'observatoire (cf. chapitre 3).

2.2. Précision sur la notion de marge brute de transformation

Contrairement à la marge commerciale, la marge brute de transformation n'est pas un solde intermédiaire de gestion défini par les normes comptables (cf. Encadré 4) : c'est un concept *ad hoc* pour l'analyse de la formation des prix ; il est toutefois équivalent à celui de marge commerciale.

A l'échelle de l'activité globale de l'entreprise, la marge brute de transformation est égale aux ventes (hors TVA) de produits transformés par l'entreprise, moins le seul coût d'achat de la matière première de ces produits vendus dans l'exercice.

Cette marge brute globale de transformation peut être ramenée à l'unité de produit vendu ou à l'unité de matière première utilisée. Les valeurs de ces deux marges brutes unitaires de transformation sont évidemment différentes, mais liées par le rendement physique de l'activité de transformation.

A partir du coût d'achat de la matière première et du prix de vente du produit transformé, et à condition de connaître le rendement de la transformation, on peut calculer directement ces deux marges brutes unitaires de transformation de la façon suivante :

- le prix de vente du produit transformé multiplié par le rendement, moins le prix d'achat de la matière première ; on obtient la marge brute par unité de matière première utilisée ;
- le prix de vente du produit transformé moins le coût d'achat de la matière première divisé par le rendement ; on obtient la marge brute par unité de produit vendu.

Il est important de souligner que la marge brute unitaire de transformation ne peut être calculée autrement que sur une même unité, sachant qu'on a le choix entre l'unité de produit fabriqué (par exemple, le kg de viande désossée) et l'unité de matière première (par exemple la carcasse, avec un rendement donné en viande).

Le tableau ci-après (données fictives) illustre ces notions (les chiffres ne sont que des exemples et ne renvoient pas précisément à un cas réel particulier) :

Tableau 2

	Quantité	Prix unitaire	Valeur
Achat de matière première (MP)	100 000 t	2,10 € / kg	210 000 milliers €
Vente de produit transformé (PT)	70 000 t	4,00 € / kg	280 000 milliers €

D'où :

rendement de transformation	$70\,000 / 100\,000 =$	0,70
marge brute globale	$280\,000 - 210\,000 =$	70 000 milliers €
marge brute par unité de MP :		
- calcul par la marge globale	$70\,000 / 100\,000 =$	0,70 € par kg de MP
- calcul par les prix et le rendement	$4,00 \times 0,70 - 2,10 = 2,80 - 2,10 =$	0,70 € par kg de MP
marge brute par unité de PT :		
- calcul par la marge globale	$70\,000 / 70\,000 =$	1,00 € par kg de MT
- calcul par les prix et le rendement	$4,00 - 2,10 / 0,70 = 4,00 - 3 =$	1,00 € par kg de MT

Ces principes s'appliquent directement aux filières viande. L'application à la filière laitière présente des spécificités liées notamment au fait que la transformation du lait en produits de grande consommation, s'accompagne fatalement de la production d'autres produits (dits produits joints) dont la rentabilité souvent négative constitue un coût de la matière première qui s'ajoute à l'achat du lait (cf. chapitre 3).

Encadré 3

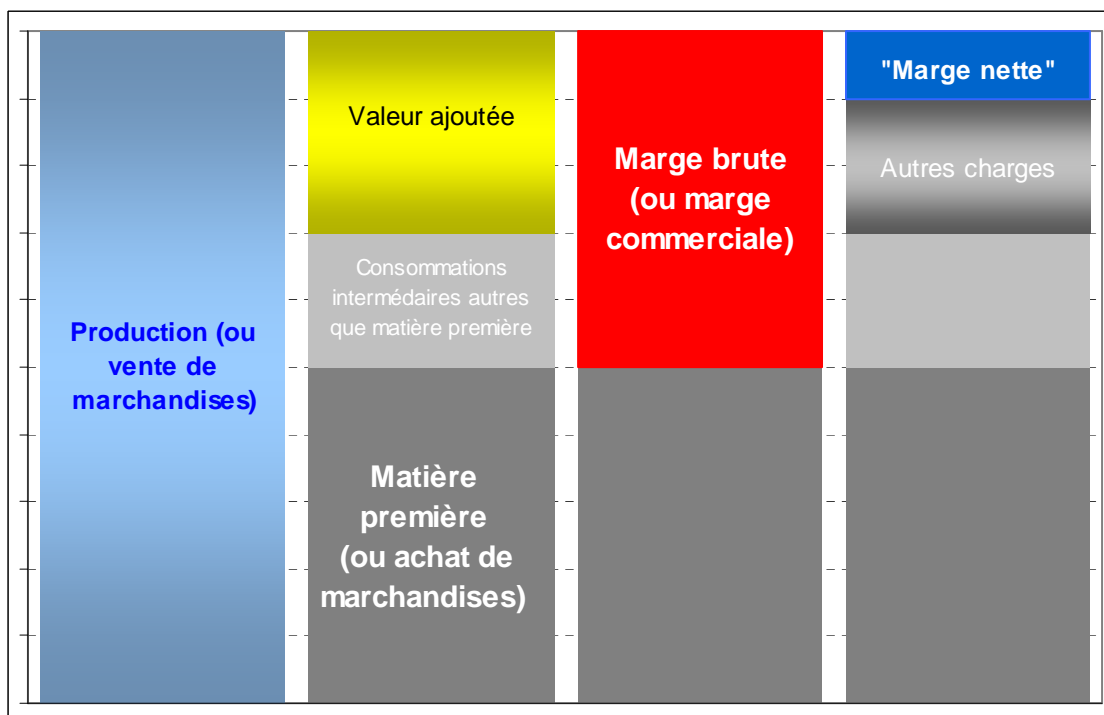
Marges brutes, marges nettes, valeur ajoutée... Quelques précisions

La **marge commerciale** est la différence entre les ventes de marchandises et les achats de ces mêmes marchandises. Elle constitue ainsi une partie de la valeur ajoutée d'une entreprise commerciale, la valeur ajoutée étant égale à l'ensemble des produits (soit essentiellement les ventes et variations de stock de marchandises pour une entreprise commerciale), moins les consommations intermédiaires, lesquelles comprennent les marchandises achetées et d'autres approvisionnements (emballages, énergie...).

De même, la **marge brute de transformation**, différence comptable entre la valeur des produits fabriqués et la valeur de la matière première nécessaire, est une partie de la valeur ajoutée, égale à l'ensemble des produits (vente et variation de stock de produits transformés, de marchandises, autres produits...), moins les consommations intermédiaires, lesquelles comprennent les achats de matière première des produits transformés et d'autres achats et approvisionnements (marchandises, énergie...).

Valeur ajoutée et marges

Schéma 1



La notion de **marge brute sur charges opérationnelles ou sur coûts variables** calculée au niveau de l'ensemble de l'exploitation agricole ou de l'entreprise, est très proche de celle de valeur ajoutée : c'est la différence entre la valeur de la production et les charges dites « variables » ou « opérationnelles », c'est-à-dire les consommations intermédiaires directement affectables aux productions (approvisionnements pour les cultures et les élevages) et variant avec la dimension de l'activité, y compris à court terme (par opposition aux charges fixes ou « de structure », relativement indépendantes des quantités produites, du moins à court terme).

La notion de « **marge nette** » est plus floue, avec autant de définitions que d'usages... Une marge nette est généralement une marge brute (au sens 1, 2 ou 3 ci-dessus) diminuée de tout ou partie des autres charges. Ainsi, le résultat net comptable de l'exercice (solde comptable entre l'ensemble des produits et l'ensemble des charges, y compris opérations exceptionnelles) est parfois appelé « marge nette », notamment dans le ratio dit « de marge nette » (résultat net comptable de l'exercice / chiffre d'affaires) utilisé en analyse financière (COHEN E., 1997). Dans certains documents de comptabilité analytique du commerce de détail, on désigne par « **marge semi-nette** » d'un rayon, la marge commerciale diminuée des frais de personnel du rayon. En agriculture, la marge nette d'une production est la marge brute de cette production (aux sens du 3 ci-dessus, diminué des charges fixes spécifiques à cette production (amortissement des bâtiments et matériel spécifiques, par exemple), calculée sur la base des prix de vente hors subvention, elle est souvent négative dans certaines productions (viande bovine, notamment).

Tableau des soldes intermédiaires de gestion dans le plan comptable général (PGC)

Dans le Plan comptable général, qui régit la présentation des comptes des entreprises, la notion de marge n'existe qu'au niveau de la définition de la marge commerciale. La « marge brute de transformation », solde utilisée dans les études de formation de la valeur des produits alimentaires est la différence entre la production d'un produit donné (soit une partie de la production de l'exercice, telle que définie ci-dessous dans le PGC) et le coût de sa matière première (soit une partie des consommations intermédiaires dans le PGC) : la « marge brute » est ainsi un élément de la valeur ajoutée.

Tableau 3

PRODUITS (colonne 1)	CHARGES (colonne 2)	SOLDES INTERMEDIAIRES (colonne 1 – colonne 2)
Ventes de marchandises	Coûts d'achat des marchandises vendues	= Marge commerciale
Production vendue + Production stockée + Production immobilisée	Déstockage de production	= Production de l'exercice
<i>Production de l'exercice</i> + <i>Marge commerciale</i>	Consommations intermédiaires (dont matières premières)	= Valeur ajoutée
<i>Valeur ajoutée</i> + Subventions d'exploitation	Charges de personnel + Impôts et taxes	= Excédent brut d'exploitation
<i>Excédent brut d'exploitation</i> + Transfert de charges + Autres produits (non except.)	Dotations aux amortissements + Dotations aux provisions + Autres charges (non except.)	= Résultat d'exploitation
<i>Résultat d'exploitation</i> + Produits financiers	Charges financières	= Résultat courant avant impôts
Produits exceptionnels	Charges exceptionnelles	= Résultat exceptionnel
<i>Résultat courant avant impôt</i> + <i>Résultat exceptionnel</i>	Participation des salariés + Impôts sur les bénéfices	= Résultat de l'exercice

Source : PGC, P. III.110

2.3. La décomposition du prix au détail en somme des marges brutes unitaires et de la valeur de la matière première agricole

La première étape du dispositif et le point de départ obligé de toute analyse plus approfondie est d'exprimer les prix au détail des produits suivis par l'observatoire sous la forme de la valeur de la matière première agricole et des marges brutes unitaires dégagées à chaque stade de la commercialisation et de la transformation (commerciales, de transformation).

Sous réserve d'être très prudent dans l'interprétation (voir plus loin), cette décomposition des prix de détail révèle la création successive de valeur par les différents opérateurs de la filière en aval de l'agriculture.

Comme évoqué plus haut, tout particulièrement pour les produits transformés, il est impératif de raisonner sur la même unité de produit du début à la fin de la chaîne (kg de matière première ou kg de produit de consommation).

Le tableau ci-après (données fictives) illustre ces notions :

Tableau 4

Données	Quantité	Prix	Valeur
Matière première agricole (par exemple : carcasse)	100 000 t	2,10 € / kg	210 000 milliers €
Produit de 1 ^{ère} transformation (produit intermédiaire, par exemple, viande désossée)	70 000 t	4,00 € / kg	280 000 milliers €
Produit de 2 ^{ème} transformation (produit final, par exemple, produits de charcuterie)	35 000 t	9,00 € / kg	315 000 milliers €

D'où :

Rendement 1 ^{ère} transformation (r_1)	$70\,000 / 100\,000 =$	70%
Rendement 2 ^{ème} transformation (r_2)	$35\,000 / 70\,000 =$	50%
Rendement global (r)	$35\,000 / 100\,000 = r_1 \times r_2 =$	35%

Marge brute globale 1 ^{ère} transformation	$280\,000 - 210\,000 =$	70 000 milliers €
Marge brute globale 2 ^{ème} transformation	$315\,000 - 280\,000 =$	35 000 milliers €

Calcul des marges brutes unitaires à partir des marges brutes globales :

marges brutes unitaires calculées par unité de matière première agricole

Marge brute unitaire 1 ^{ère} transformation par unité de matière première agricole	$70\,000 / 100\,000 =$	0,70 € / kg
Marge brute unitaire 2 ^{ème} transformation par unité de matière première agricole	$35\,000 / 100\,000 =$	0,35 € / kg

marges brutes unitaires calculées par unité de produit fini

Marge brute unitaire 1 ^{ère} transformation par unité de produit fini	$70\,000 / 35\,000 =$	2,00 € / kg
Marge brute unitaire 2 ^{ème} transformation par unité de produit fini	$35\,000 / 35\,000 =$	1,00 € / kg

Calcul des marges unitaires à partir des prix et des rendements :

marges brutes unitaires calculées par unité de matière première agricole

Prix du produit intermédiaire en unité de matière première agricole	$4,00 \times 70\%$	2,80 € / kg
Prix du produit final en unité de matière première agricole	$9,00 \times 35\%$	3,15 € / kg

Prix de la matière première agricole (en unité de matière première agricole)		2,10 € / kg
+ Marge brute unitaire 1 ^{ère} transformation par unité de matière première agricole	$2,80 - 2,10 =$	0,70 € / kg
+ Marge brute unitaire 2 ^{ème} transformation par unité de matière première agricole	$3,15 - 2,80 =$	0,35 € / kg
= Prix du produit final par unité de matière première agricole	$2,10 + 0,70 + 0,35 =$	3,15 € / kg

marges brutes unitaires calculées par unité de produit fini

Prix de la matière première agricole en unité de produit fini	$2,10 / 35\%$	6,00 € / kg
Prix du produit intermédiaire en unité de produit fini	$4,00 / 50\%$	8,00 € / kg

Prix de la matière première agricole en unité de produit fini	$2,10 / 35\%$	6,00 € / kg
+ Marge brute unitaire 1 ^{ère} transformation par unité de produit fini	$8,00 - 6,00 =$	2,00 € / kg
+ Marge brute unitaire 2 ^{ème} transformation par unité de produit fini	$9,00 - 8,00 =$	1,00 € / kg
= Prix du produit final par unité de produit fini		9,00 € / kg

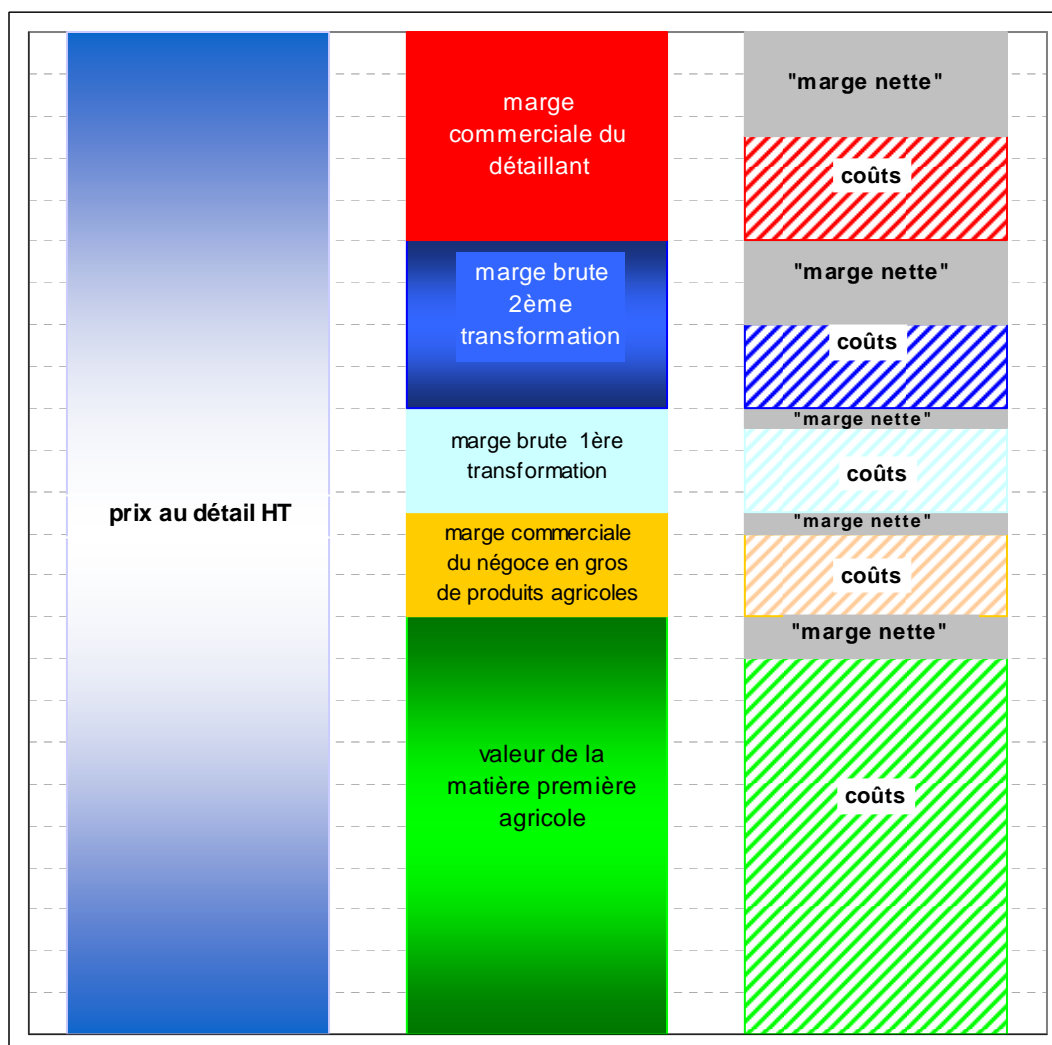
Une fois calculées les marges brutes de transformation et de commercialisation, le stade suivant de l'analyse et **2^{ème} étape** de l'observatoire est d'en analyser le contenu, en identifiant les **principales charges** couvertes par ces marges. On peut alors approcher, par unité de produit (kg, litre...), la « marge nette » de transformation ou de commercialisation, par différence entre la marge brute et les principaux coûts qu'elle doit ou devrait couvrir.

Enfin, **3^{ème} étape**, les principaux éléments du **coût de production agricole** doivent être mis en regard de la composante « valeur de la matière première agricole » du prix de détail. La différence entre le prix du produit agricole et son coût de production constitue la marge nette unitaire (par kg, litre...) à la production agricole de ce produit. Ce résultat est souvent négatif dans certaines productions (bovins viande, notamment), et cette situation est compensée par les subventions (ou « aides directes ») allouées aux agriculteurs dans le cas de la politique agricole commune.

Le schéma ci-après résume la démarche :

Décomposition du prix au détail

Schéma 2



Remarque : la « marge nette », représentée sur ce schéma est la différence entre d'une part la recette unitaire issue du seul prix de vente (hors subventions) et d'autre part, les coûts unitaires. Cette marge nette peut s'avérer négative (alors que pour des commodités de compréhension, elle est représentée comme étant positive sur le schéma). C'est régulièrement le cas pour certains produits agricoles, où cette situation, qui ne saurait être viable, est alors compensée par l'existence de subventions publiques allouées aux producteurs agricoles dans le cadre de la politique agricole commune.

3. CONNAITRE LES COÛTS AUX DIFFÉRENTS STADES

En matière de connaissance des coûts aux différents stades des filières, la principale carence de données disponibles se situe au niveau des rayons de la grande distribution.

3.1. Les coûts dans les secteurs de l'industrie et du commerce

3.1.1. L'exploitation des comptes sectoriels statistiques de l'industrie

L'étude des coûts de transformation dans les industries agroalimentaires transformant les produits suivis par l'observatoire vise à expliquer les niveaux et les évolutions des marges brutes unitaires. Les produits actuellement suivis par l'observatoire ressortissent des secteurs industriels suivants définis par la statistique publique :

Tableau 5

	Code secteur	Intitulé secteur
Filières viandes	10.11	Transformation et conservation de la viande de boucherie
	10.12	Transformation et conservation de la viande de volaille
	10.13	Préparation industrielle de produits à base de viande
Filières produits laitiers	10.51A	Fabrication de lait liquide et produits frais
	10.51B	Fabrication de beurre
	10.51C	Fabrication de fromage
	10.51D	Fabrication d'autres produits laitiers

Pour ces secteurs, on dispose de comptes de résultats annuels sectoriels (de 2000 ou 2005 selon les secteurs, jusqu'à 2008 au moment de la rédaction de ce rapport).

En filières viandes, chacun des secteurs prédéfinis est insuffisamment spécialisé dans le produit suivi par l'observatoire. Ainsi, le secteur « 10.11. Transformation et conservation de la viande de boucherie » regroupe-t-il des entreprises d'abattage-découpe de bovins, d'ovins, de porcins, ... ; le secteur « 10.12. Transformation et conservation de la viande de volaille » regroupe quant à lui l'abattage de poulets, celui de dindes... ; le secteur « 10.13. Préparation industrielle de produits à base de viande » regroupe pour sa part les entreprises de charcuterie et celles élaborant d'autres préparations à base de viande. Pour les besoins de l'observatoire, le SSP a donc réalisé un traitement spécifique des données de base de chacun de ces secteurs des filières viandes afin de constituer des « sous-secteurs » plus spécialisés, à hauteur d'au moins 66 % du chiffre d'affaires :

Tableau 6

	Code secteur	Intitulé secteur (activité principale)
Filières viandes	10.11.a	Transformation et conservation de la viande bovine (abattage, découpe, production de viandes fraîches et surgelées de bovins)
	10.11.b	Transformation et conservation de la viande porcine (abattage, découpe, production de viandes fraîches et surgelées de porcins)
	10.12.a	Transformation et conservation de la viande de poulet et de dinde (1) (abattage, découpe, production de viandes fraîches et surgelées de poulets et de dindes)
	10.13.a	Préparation industrielle de produits à base de viande porcine (transformation de viandes de porc frais en produits de charcuterie)

(1) la représentativité trop faible des entreprises fortement spécialisées en « dindes » d'une part et « poulets » d'autre part ne permet pas de les isoler.

En complément de ces données, dans certaines filières, d'autres sources de comptes d'entreprises ont été mobilisées (suivi de données d'entreprises par FranceAgriMer). Les comptes du secteur de la charcuterie industrielle sont appréhendés au travers du suivi réalisé par le cabinet AND, dans l'attente des résultats d'une analyse comparative de ces données avec celle du secteur 10.13.a constitué par le SSP.

3.1.2. Les coûts dans les rayons de la grande distribution : en l'absence de données statistiques adaptées, l'observatoire met en place un dispositif de recueil de l'information auprès des enseignes

Ce volet de l'observatoire constitue un champ d'investigations indispensables. En effet, il s'agit de positionner, en regard des niveaux et des évolutions des marges commerciales par produit observés dans la grande distribution, des éléments de comptabilité analytique des rayons permettant d'apprécier les niveaux et les évolutions périodiques des charges unitaires ramenées à des volumes d'activité (tonnages achetés et vendus) de ces mêmes rayons, dont les coûts de main-d'œuvre, les coûts-outils (matériels, installations), les approvisionnements (emballages...).

L'information statistique publique en la matière (comptes du commerce : cf. Encadré 5) est inadaptée puisque portant par nature sur les comptes d'entreprise et non sur leur décomposition analytique par rayon (« viandes », « volailles », « charcuterie », « produits laitiers », « fruits et légumes »), a fortiori par types de produit (viande de bœuf, viande de porc,...). Il est donc nécessaire de mettre en place un dispositif de recueil d'informations *ad hoc*.

La complexité du sujet tient à la diversité du mode d'organisation des enseignes. Pour les enseignes de commerce intégré centralisées, il est possible d'obtenir, de la part de la direction de l'enseigne, des données relatives à l'ensemble des magasins. L'objectif est plus difficile à atteindre par ce moyen dans le cas des chaînes de magasins indépendants.

En outre, les dispositifs de comptabilité analytique sont différents d'une enseigne à l'autre, ce qui nécessite un délicat travail préalable d'harmonisation des questionnaires.

Par ailleurs, en filière viande (bovine, notamment), la distribution assure des fonctions industrielles, à des degrés variables selon les enseignes. Ces activités industrielles peuvent aller de la transformation complète de carcasses en portions-consommateurs à la seule dernière découpe à partir de muscles livrés en prêt à découper (PAD) par les industriels, voire à la seule fonction de revente au détail d'articles élaborés par les industriels (UVCI). La compréhension du niveau des marges de la grande distribution en filière viande doit donc évidemment intégrer ce degré d'implication variables des enseignes dans les fonctions de transformation, et les questionnaires adressés aux enseignes doivent tenir compte de la diversité des cas de figure.

Ainsi, la mise au point d'un système d'information adapté a-t-il fait l'objet, durant le 1^{er} semestre 2011, de plusieurs échanges approfondis avec la Fédération des entreprises du commerce et de la distribution et des responsables sectoriels d'enseignes. Il en est résulté, fin avril 2011, l'élaboration d'un premier questionnaire visant à recueillir via les structures centrales des enseignes, des données trimestrielles de charges réparties par rayon, assorties de volumes d'activité (tonnages, achats, chiffres d'affaires) par grande famille de produit, ainsi que des diagrammes du traitement des flux matière de viandes aux différents niveaux de la grande distribution (centrales, laboratoires de transformation en back-store des magasins, points de vente...). On trouvera les éléments de ce questionnaire en annexe. Les premiers résultats de cette approche devraient être disponibles durant l'été 2011.

A moyen terme, cette approche pourrait être suivie d'un dispositif d'enquêtes périodiques dans un panel de magasins et dans leurs centrales d'achat. Ce travail, dont la maîtrise d'ouvrage serait assurée par FranceAgriMer, ne peut être confié qu'à un cabinet d'études compétent en matière de comptabilité analytique appliquée au secteur de la distribution.

En attendant, le présent rapport ne peut présenter d'analyse des marges de la grande distribution. Bien que l'attente soit forte sur ce sujet, il est important de souligner que sa complexité technique exclut des approches rapides afin d'éviter de délivrer des informations qui ne seraient pas totalement fiables et objectives.

LES COMPTES DU COMMERCE : SECTEUR GRANDES SURFACES ALIMENTAIRES**Parts de marché - Produits alimentaires (hors tabac), en valeur TTC
En %**

Tableau 7

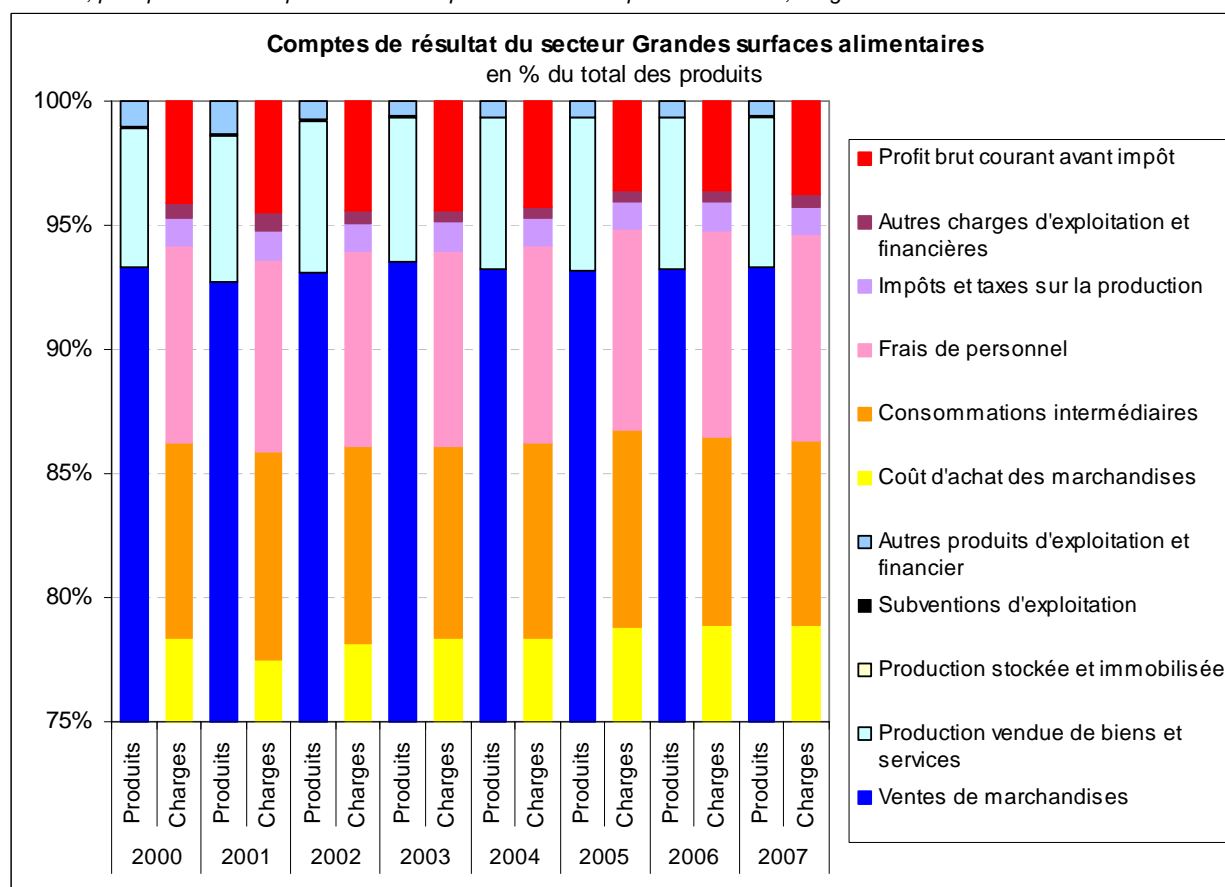
Formes de vente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007sd	2008sd	2009p
Grandes surfaces d'alimentation générale	67,7	68,0	68,2	68,3	67,9	67,4	67,3	67,3	67,1	66,9
Magasins populaires	1,4	1,5	1,2	1,2	1,3	1,4	1,4	1,5	1,5	1,4
GMS (1)	66,3	66,5	67,0	67,1	66,6	66,1	66,0	65,8	65,5	65,5
dont Supermarchés	31,5	31,7	33,1	33,0	33,3	33,0	33,0	33,0	33,2	33,2
dont Hypermarchés	34,8	34,8	33,9	34,1	33,3	33,1	33,0	32,8	32,3	32,3

(1) au sens « observatoire »

Source : Rapports sur les comptes du commerce. Le commerce en 2009 - Rapport présenté à la Commission des comptes commerciaux de la Nation le 21 décembre 2010 (INSEE)

Graphique 2

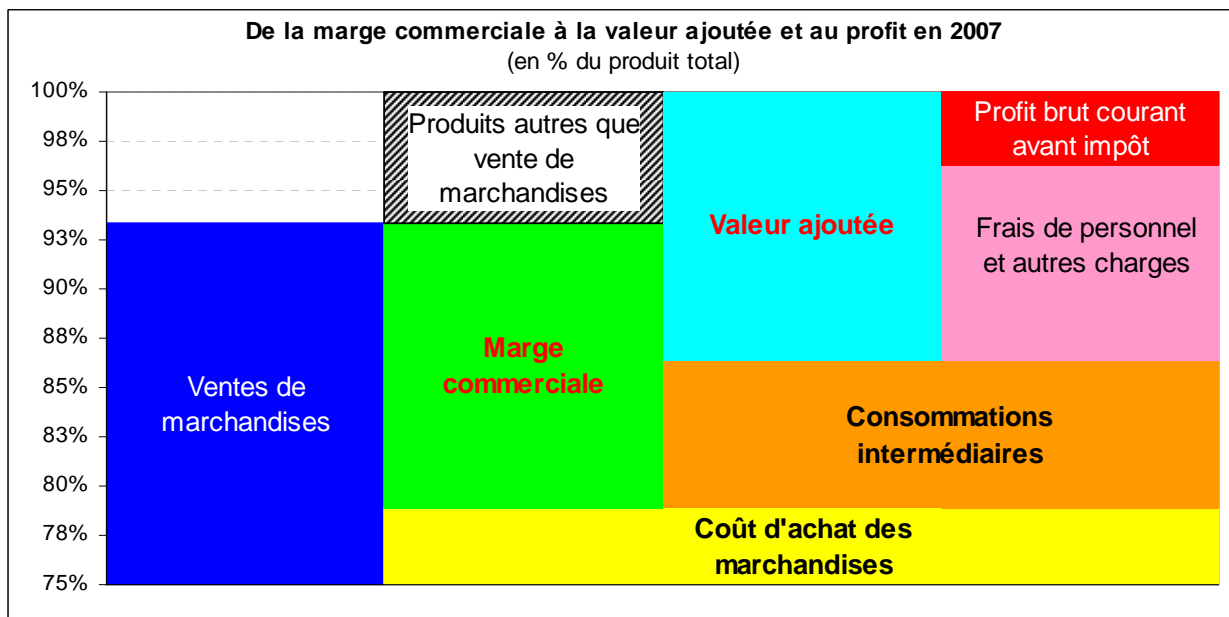
Attention, pour permettre la représentation des postes de faible importance relative, l'origine de l'axe vertical est à 75% du total

**Remarque : la série des comptes du commerce diffusée sur le site de l'INSEE est en cours de mise à jour, elle s'interrompt pour l'instant en 2006.**

Le profit courant avant impôt représente 3,6 % à 4,5 % du total des produits du secteur. Les ventes de marchandises, produit de la seule activité commerciale (revente de marchandises achetées) constituent plus de 90% des produits ; s'y ajoutent essentiellement la production de biens et services (produits provenant d'autres activités que strictement commerciales) à hauteur de 6% environ les autres produits d'exploitation et financiers contribuent pour 1% environ. Plus de 75 % des charges est constitué par les achats de marchandises. La marge commerciale, définie par les ventes moins les achats de marchandises représente 18 % à 20 % des achats (taux de marge) et 15 % à 17 % des ventes (taux de « marque »). Cf. page suivante.

Le graphique ci-dessous (*attention : l'origine de l'axe est à 75 % du produit total*) illustre la formation du profit à partir de l'activité commerciale, génératrice de la marge commerciale. Il illustre également la différence entre marge commerciale et valeur ajoutée, eux notions très proches. La marge, complétée les produits autres que commerciaux, couvre les consommations intermédiaires (fournitures, énergie, services extérieurs divers) et les frais de personnel (dans des proportions proches) ainsi que les autres charges financières et d'exploitation ; le solde constitue le profit courant. La valeur ajoutée correspond à la marge commerciale plus les produits autre que revente de marchandises (relativement peu importants dans les GMS : un peu plus de 5 % du total des produits), moins les consommations intermédiaires (autres qu'achat de marchandises, déjà déduits dans la marge). Lorsqu'on retranche à la valeur ajoutée les frais de personnel et autres charges d'exploitation et financières, on obtient le profit avant impôts.

Graphique 3



Sources : Comptes des secteurs du commerce de détail, à prix courants (INSEE)

3.2. L'estimation des coûts de production agricoles

L'étude des coûts de production agricole est un objectif assigné à l'observatoire par la LMLAP (article L691.1 du code rural), en quelque sorte par symétrie avec l'approche des coûts de la transformation industrielle et des coûts du commerce, indispensable pour expliquer les niveaux et les variations des marges brutes dans ces secteurs.

Pour autant, la notion de coût de production (au sens du terme plus ancien de « prix de revient », à comparer au prix de vente) en agriculture ne va pas de soi, comme le signalaient déjà les spécialistes du sujet il y a plus de 30 ans :

« La notion comptable de prix de revient est à l'origine de certaines méthodes (...) inspirées par le souci d'une transposition à l'entreprise agricole des techniques analytiques de l'industrie. Mais cette transposition s'est heurtée à un certain nombre de difficultés spécifiques : multiplicité et interdépendance des productions agricoles (sur une même exploitation), (...), il en est résulté un certain arbitraire dans le choix des conventions proposées pour résoudre le difficile problème de l'imputation des coûts aux diverses activités » [CORDONNIER P. et al, 1977].

Par ailleurs, il découle du caractère généralement familial des exploitations agricoles qu'une partie des facteurs de production (travail, capital, foncier) est auto-fournie par les exploitants et non acquise sur les marchés de ces facteurs, leur utilisation ne donne donc pas lieu à enregistrement comptable parmi les charges réelles.

Si l'on opte pour une définition extensive du coût de production, incluant le coût des facteurs auto-fournis (charges dites « supplétives » ou « calculées », par opposition à « réelles »)⁹, la question se pose de leur évaluation, avec, là aussi, inévitablement, « un certain arbitraire dans le choix des conventions proposées ».

Pour évaluer les coûts de production agricoles, l'observatoire a disposé de trois types de méthodes.

3.2.1. Calcul de coûts moyens nationaux à partir de la base de données comptable du RICA

La base de données pour ce type d'approche est le réseau d'information comptable agricole (RICA), constitué par un échantillon de 7 600 exploitations représentatives des 320 000 exploitations « professionnelles »¹⁰.

Dans cette approche, seules les charges comptables réelles (donnant lieu à des dépenses) sont prises en compte dans le coût de production.

Deux méthodes d'estimation de coûts de production utilisent les données du RICA :

- des coûts de production moyens nationaux par produit sont estimés à partir des enregistrements comptables des exploitations agricoles fortement spécialisées dans ce produit : on évacue alors la difficulté de répartir les charges communes entre les différentes productions de l'exploitation et le coût de production est constitué par le montant des charges rapporté à la quantité produite ;
- un modèle économétrique (modèle « coûts de production » INRA-SSP) estime, pour les principaux produits agricoles, les rapports entre valeur de la production et valeur des différents postes de charges. Cette méthode permet d'estimer des coûts moyens nationaux pour des productions largement réparties entre les exploitations, y compris non spécialisées.

⁹ Bien que rien ne soit standardisé en la matière, il est parfois d'usage de parler de « coût de production » lorsqu'on ne prend en compte que les charges réelles comptables et de « prix de revient » lorsqu'on y ajoute les charges supplétives.

¹⁰ D'une dimension économique supérieure à 12 hectares-équivalent-blé et employant au moins 0,75 unité de travail annuel (UTA). La production de ces exploitations agricoles représente environ 95 % de la production agricole nationale.

Le Tableau 8 présente la répartition par « otex » de la production agricole des filières étudiées dans ce rapport. Chaque otex regroupe les exploitations agricoles en fonction de leur(s) production(s) dominante(s) en termes de contribution à leur dimension économique. Pour les besoins de l'observatoire, des « sous-otex » ont été constituées par le SSP au sein de la base de données comptables du RICA en ciblant des exploitations très fortement spécialisées, afin d'identifier des niveaux et structures de charges spécifiques d'une production.

Répartition des productions agricole des filières étudiées entre les différentes orientations technico-économiques d'exploitations en 2009

En % du produit brut total toutes otex du produit agricole considéré

Tableau 8

Orientation technico-économique de l'exploitation (otex)	Produits agricoles					
	Fruits	Légumes (1)	Lait	Bovins	Porcins	Volailles
Grandes cultures	2%	45%	2%	6%	4%	9%
Maraîchage	-	42%	-	-	-	-
Fleurs et horticulture diverse	-	2%	-	-	-	-
Vins appellation origine	1%	-	-	-	-	-
Autre viticulture	1%	-	-	-	-	-
Fruits	81%	1%	-	-	-	-
Bovins lait	-	-	59%	20%	1%	3%
Bovins viande	-	-	-	38%	-	1%
Bovins lait, élevage et viande	-	-	8%	7%	-	1%
Ovins, caprins et autres herbivores	-	-	1%	2%	-	-
Granivores	-	-	-	-	55%	33%
Polyculture	11%	6%	1%	1%	1%	2%
Polyélevage à orientation herbivores	1%	-	4%	3%	3%	9%
Polyculture à orientation granivores	-	-	3%	3%	17%	14%
Grandes cultures et herbivores	-	3%	23%	18%	1%	3%
Autres combinaisons de culture et d'élevage	2%	1%	-	1%	16%	23%
Toutes otex	100%	100%	100%	100%	100%	100%

- : faible %

(1) : y compris légumes de plein champ en assolement de grandes cultures.

Source : SSP (RICA)

3.2.2. Calcul des coûts de production sur la base de données recueillies dans des exploitations-types

Ces approches, conduites par les instituts techniques professionnels, combinent le traitement de données issues d'échantillon d'exploitations agricoles typiques des différents systèmes de production (réseaux d'élevages bovins lait et viande, exploitations de référence des observatoires fruitier et maraîcher).

Les caractéristiques générales et communes de ces approches sont :

- la répartition des exploitations suivies entre différents groupes typologiques (par exemple, en production laitière : élevages de plaine, élevages de montagne...) ; on ne vise pas le calcul de coûts de production moyens nationaux représentatifs de la ferme France (approche précédente), mais une certaine représentation de la diversité des coûts, en niveau et en structure, en fonction des systèmes techniques ;
- la répartition, entre les différents produits, des charges communes à plusieurs produits au moyen de coefficients d'affectation préétablis ;
- l'introduction de « charges supplétives », évaluant sur des bases standard la rémunération des facteurs travail, capital et foncier apportés par les exploitants : les difficultés rencontrées dans cette approche sont mentionnées plus bas, cf. 3.2.4.

Dans certains cas, le coût de l'alimentation du bétail produite sur l'exploitation à partir de surfaces céréalières récoltées en grain ou en ensilage (maïs) est évalué, non pas à partir des charges de culture, mais sur la base du prix de marché de la céréale concernée. Cette approche pose néanmoins certaines difficultés (cf. 3.2.4.).

3.2.3. Modélisation des coûts en élevage avicole

Cette troisième approche est adaptée aux élevages avicoles intégrés dans lesquels les coûts de production du produit agricole (volailles en vif) sont supportés pour partie par l'exploitant agricole (travail, bâtiments), pour partie par l'intégrateur (alimentation du bétail, poussins...), et ne peuvent donc être approchés par la seule comptabilité de l'exploitation agricole.

Les coûts de production sont donc modélisés sur la base de paramètres techniques d'utilisation des différents intrants (formulation d'aliment du bétail, performances d'élevage...) associés aux prix de ces intrants.

3.2.4. Remarques sur les charges « supplétives » et l'évaluation au prix de marché de l'alimentation autoproduite.

L'introduction de charges calculées pour la rémunération de la main-d'œuvre familiale et des capitaux personnels permet d'une part, de faciliter les comparaisons entre exploitations indépendamment de leur mode de faire-valoir du sol (propriétaires, fermiers) et de l'origine de leurs capitaux (le capital personnel), d'autre part, de situer le prix de marché du produit en regard d'un « prix de revient » calculé en intégrant un niveau standard de rémunération souhaitable de la main-d'œuvre familial et de ses capitaux personnels.

Le premier objectif (comparaison inter-exploitations) requiert que les standards de rémunération retenus soient homogènes, ce qui n'est pas le cas à ce stade des travaux de l'observatoire : la norme retenue étant, selon les études, de 1,5 SMIC (dans l'évaluation des coûts de production du lait, des fruits et légumes, des bovins viandes dans certains travaux) ou 2 SMIC par unité de travail annuel familial (cas de l'évaluation des coûts de production des bovins-viande dans d'autres travaux, des porcins et des volailles de chair).

L'évaluation aux prix du marché des aliments du bétail produits par l'exploitation majeure fortement les estimations de coûts de production dans cette période de hausse des cours des céréales, masque en partie le degré d'autonomie du système d'alimentation des animaux (notamment pour les élevages bovins viande allaitants) et peut en outre induire des doubles comptes : si la production d'aliments à partir des surfaces de l'exploitation est évaluée à un prix de marché, la totalité des charges intervenant dans la production de ces aliments (engrais, semences, mais aussi quote-part des charge communes) matériel, doit être exclue du coût de production des animaux.

L'observatoire doit poursuivre ses travaux en vue d'améliorer et d'homogénéiser ces approches des coûts de production agricoles.

Chapitre 3. Eléments de résultats et d'analyse par filière

Fruits et légumes frais

Produits laitiers

Viande bovine

Viande porcine fraîche et charcuterie

Volailles

Introduction

Ce chapitre expose dans chacune de ses sections par filière, les données de prix, les évaluations de marges brutes unitaires et de coûts à différents stades, issues de diverses sources (FranceAgriMer, SSP, INSEE, instituts techniques, fédérations professionnelles...), et présentées lors des réunions des groupes de travail.

Il s'agit donc des « matériaux de base » de l'observatoire, constitués au cours des 5 premiers mois de son fonctionnement, matériaux encore incomplets et en construction dans certaines filières ou pour certains stades de la transformation et de la commercialisation.

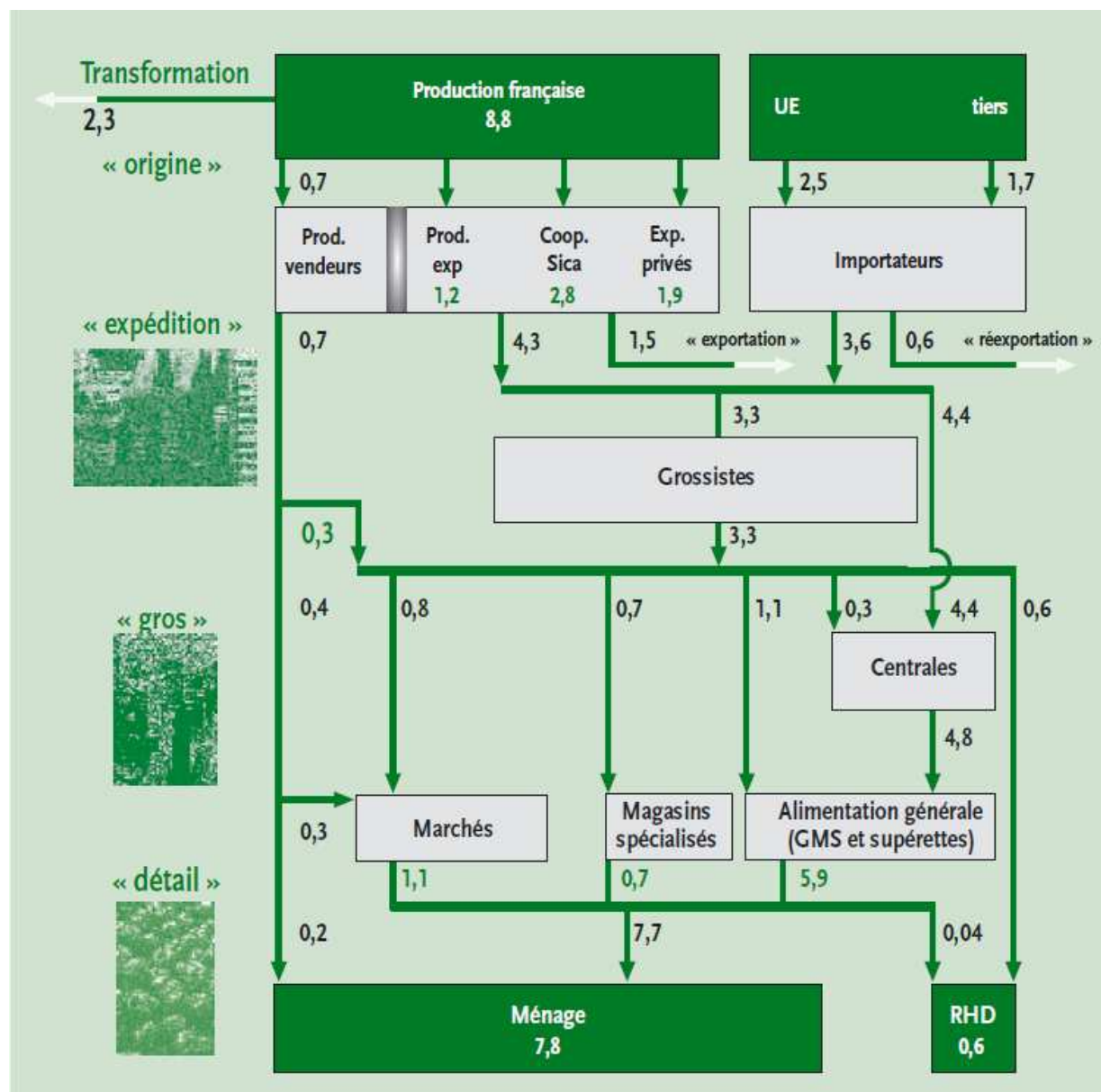
Les présentations en graphiques et tableaux figurant dans ce chapitre seront pour la plupart diffusées et régulièrement mises à jour sur le site internet de l'observatoire de la formation des prix et des marges.

Section 1 - Fruits et légumes frais

1. LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

Diagramme de la distribution des fruits et légumes frais (hors pommes de terre) en France en millions de tonnes - Année 2008

Schéma 3



Sources : diagramme élaboré par le Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes (Christian. HUTIN). CTIFL-Infos, octobre 2009. D'après Douanes, INSEE, SSP, Kantar Worldpanel.

Le Centre technique interprofessionnel des fruits et des légumes (CTIFL) élabore tous les deux ans le « diagramme de la distribution des fruits et des légumes » reproduit sur les Schéma 3 (tonnages), page précédente, et Schéma 4 (valeurs, page suivante) [HUTIN C., 2009]. Le lecteur se référera à cette publication (mise en ligne sur le site de l'observatoire) pour une présentation détaillée des circuits de la filière des fruits et des légumes.

Ce diagramme identifie les grandes fonctions intervenant dans l'approvisionnement du consommateur, depuis la production agricole jusqu'aux deux grands modes de consommation : dans les foyers (« ménage », sur les schémas) et hors domicile (RHD). Les achats par les ménages représentent encore plus de 90 % de la consommation totale, tant en volume qu'en valeur.

Au niveau du commerce de détail, trois types de points de vente distribuent les fruits et les légumes frais : les marchés (couverts, de plein vent...), les détaillants spécialisés en fruits et légumes et les magasins d'alimentation générale, de type GMS et supérettes, où se réalise environ 75% des achats de fruits et de légumes des ménages, tant en volume qu'en valeur.

L'observatoire de la formation des prix et des marges a opté pour le suivi du circuit aboutissant en GMS (hypermarchés, supermarchés, hors hard-discounters et supérettes), soit environ 60% des achats de fruits et de légumes des ménages (estimation à partir des chiffres d'affaires par type de magasin figurant en pied du Schéma 4). Les prix de détail observés sont les prix pratiqués dans ces GMS.

Les points de vente au détail sont principalement approvisionnés, selon leur nature, par des grossistes ou par les centrales d'achat de la grande distribution.

En amont des grossistes et des centrales se situent les principaux opérateurs de la 1^{ère} mise en marché des fruits et des légumes. Cette fonction n'est que partiellement assurée par des producteurs agricoles (producteurs vendeurs directs, producteurs-expéditeurs) ; pour 70 % de la production nationale (en volume) non destinée à la transformation, la 1^{ère} mise en marché est réalisée par des entreprises « d'expédition », privées ou de type coopératif agricole.

Ces expéditeurs relèvent du commerce du gros mais assurent ici les fonctions de regroupement de l'offre agricole, de tri, calibrage et conditionnement ; ils assurent la négociation avec les grossistes ou les centrales et rémunèrent les producteurs agricoles sur la base du prix ainsi obtenu, déduction faite des coûts afférents aux fonctions précitées.

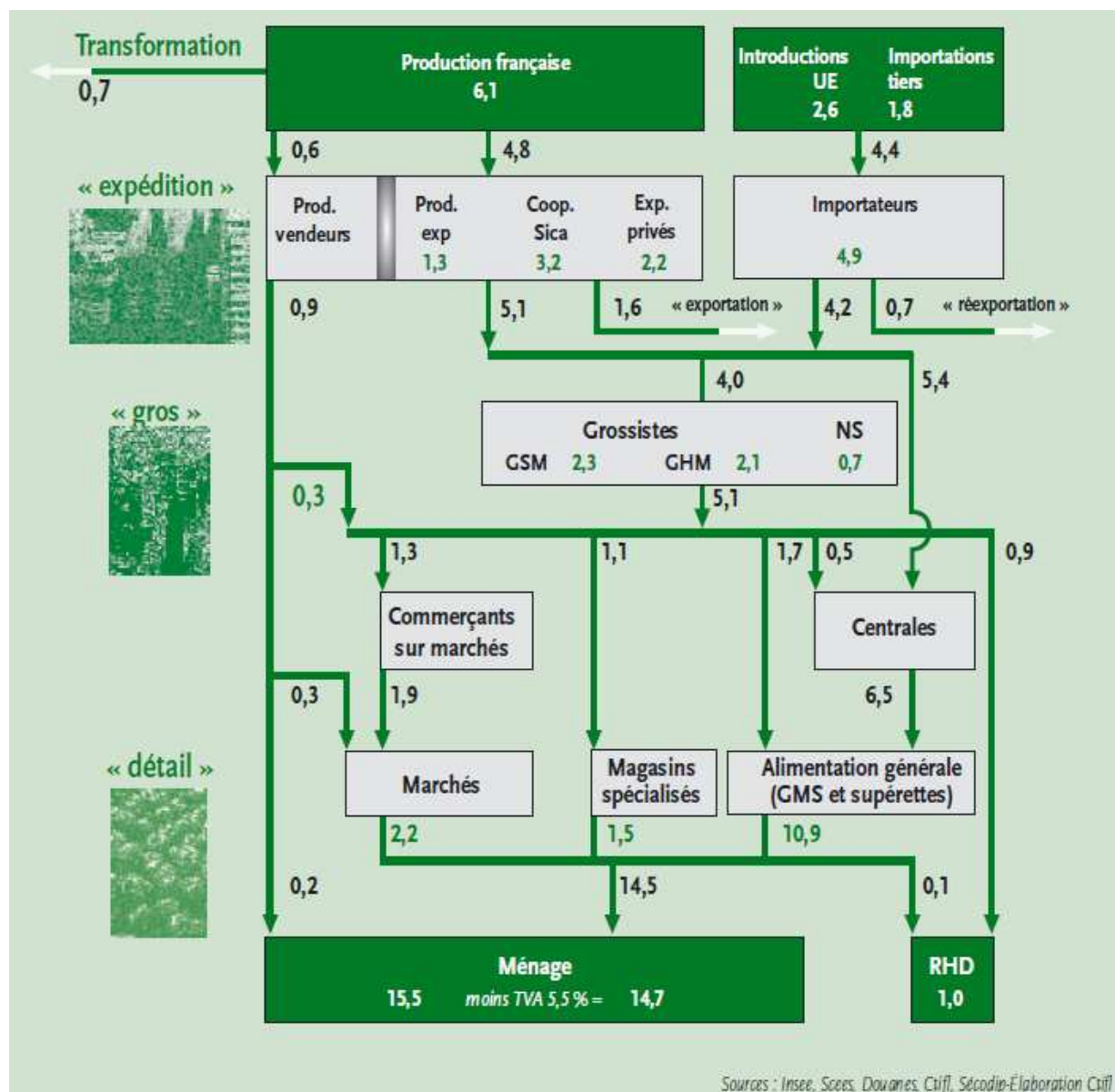
L'observatoire de la formation des prix et des marges a retenu le stade « expédition » comme point d'observation des prix à la première mise en marché : les prix suivis, cotations à l'expédition, ne sont donc pas des prix à la production agricole car ils intègrent la marge brute de l'expéditeur.

Ainsi, le circuit des fruits et de légumes frais pris en compte par l'observatoire est celui qui part des expéditeurs pour aboutir, directement ou via les centrales d'achat, en GMS.

On note que les importations assurent 47 % de la ressource en tonnages et 42 % en valeur. Pour certains fruits ou légumes, l'observatoire suit les prix à la première mise en marché des produits importés (prix de vente des importateurs aux grossistes et centrales) et leurs prix en GMS.

Diagramme de la distribution des fruits et légumes frais (hors pomme de terre) en France en milliards d'€ hors TVA - Année 2008

Schéma 4



Abréviations :

GSM : grossistes sur marché
 GHM : grossistes hors marché
 NS : grossistes non spécialisés
 RHD : restauration hors domicile tous types.

Chiffre d'affaires au stade détail en milliards d'euros :

Spécialistes magasins : 1,5
 Spécialistes marchés : 2,2
 Supérettes + petite alimentation générale : 0,4
 Hard-discount : 1,9
 Supermarchés : 3,7
 Hypermarchés : 4,9

N. B. Les coop et sica qui vendent au cadran n'apparaissent pas dans ce diagramme. Leurs produits sont vendus par des expéditeurs « privés ».

Les marchés sont considérés comme des lieux de regroupement de l'offre de producteurs et de commerçants.

Sources : diagramme élaboré par le Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes (Christian. HUTIN). CTIFL-Infos, octobre 2009. D'après Douanes, INSEE, SSP, Kantar Worldpanel

2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES AU SUIVI DES PRIX ET DES MARGES DANS LA FILIERE FRUITS ET LEGUMES

2.1. Données de prix

2.1.1. Prix à la première mise en marché : prix à l'expédition

En filière fruits et légumes, la première mise en marché est maintenant rarement le fait des producteurs agricoles eux-mêmes, mais d'opérateurs assurant le conditionnement des produits et négociant avec l'aval. Les prix de ces transactions font l'objet des « cotations à l'expédition », enquêtes sur les prix « logés départ » de marchandises triées et emballées, hors frais de livraison. La rémunération unitaire du producteur résulte du cours à l'expédition, marge commerciale de l'expéditeur déduite (cf. partie 3).

Pour chaque fruit ou légume étudié, les données de base sont les cotations à l'expédition des différents articles ou libellés (variété, calibre, origine, conditionnement...) correspondant au produit. A titre d'exemple, 34 articles différents ont été cotés au cours de l'année 2010 pour la tomate (hors articles issus de l'agriculture biologique) :

Tableau 9. **Libellés de tomates cotés au stade expédition par le réseau des nouvelles des marchés**

Allongée S-Est catégorie 1 colis 6 kg	Ronde Pays de la Loire grappe extra colis 10 kg
Allongée S-Ouest catégorie 1	Ronde Roussillon catégorie 1 57-67mm colis 6 kg
Cerise Bretagne extra barquette 250g	Ronde Roussillon catégorie 1 67-82 mm colis 6 kg
Cerise S-Ouest catégorie 1 barquette 250g	Ronde Roussillon extra 57-67 mm
Cocktail Bretagne extra barquette 500g	Ronde Roussillon extra 67-82 mm
Cœur de bœuf S-Est catégorie 1 plateau 1 rang	Ronde Roussillon grappe catégorie 1 colis 6 kg
Cœur de bœuf Bretagne plateau 1 rang	Ronde Roussillon grappe extra colis 6 kg
Cœur de bœuf Roussillon catégorie 1 57-67 mm plateau 1 rang	Ronde S-Est catégorie 1 57-67 mm colis 6 kg
Cœur de bœuf Roussillon catégorie 1 67-82 mm plateau 1 rang	Ronde S-Est catégorie 1 67-82 mm colis 6 kg
Cœur de bœuf Roussillon catégorie 1 82-102 mm plateau 1 rang	Ronde S-Est extra 82-102mm plateau 1 rang
Ronde Bretagne extra 57-67 mm colis 6 kg	Ronde S-Est grappe catégorie 1
Ronde Bretagne extra 67-82 mm colis 6 kg	Ronde S-Est grappe extra
Ronde Bretagne grappe extra colis 10 kg	Ronde S-Ouest catégorie 1 57-67mm colis 6 kg
Ronde Pays de la Loire extra 57-67 mm colis 6 kg	Ronde S-Ouest catégorie 1 67-82mm colis 6 kg
Ronde Pays de la Loire extra 67-82 mm colis 6 kg	Ronde S-Ouest catégorie 1 67-82mm plateau 1 rang
Ronde Pays de la Loire grappe extra	Ronde S-Ouest catégorie 1 82-102 mm plateau 1 rang
	Ronde S-Ouest grappe catégorie 1

Ces cotations sont établies quotidiennement par les agents du réseau des nouvelles des marchés, par enquête téléphonique auprès d'un panel d'entreprises d'expédition, dans la matinée où elles réalisent leurs transactions avec leurs acheteurs (grossistes, centrales d'achat) : la formation des prix des fruits et des légumes frais s'effectue en effet, sauf exceptions, quotidiennement, en « spot » de gré à gré.

Ces enquêtes se conforment à un mode opératoire écrit et dont le respect est contrôlé régulièrement par des audits internes et externes, dans le cadre d'un système de gestion de la qualité certifié conforme à la norme ISO 9001 depuis 2006.

Pour chaque fruit ou légume dont le suivi est retenu par l'observatoire, il a été constitué un panier d'articles cotés dans les différents bassins de production, composé d'un nombre plus ou moins important d'articles.

L'objectif étant à la fois de disposer d'une série de cotations de prix à l'expéditions assez anciennes (depuis 2000), homogènes aux séries de prix relevés au détail, et portant sur les produits les plus largement consommés.

Dans quelques cas, un seul type d'article a été retenu pour représenter le produit : dans le cas de la tomate, il s'agit des variétés rondes de catégorie 1 et de calibre 57-67 mm. (Le tableau de la composition des différents paniers peut être consulté sur le site de l'observatoire).

A partir des cotations quotidiennes et, lorsqu'ils sont disponibles, des coefficients de volume permettant de pondérer les différents bassins de production, sont établis des moyennes nationales hebdomadaires, qui constituent la référence pour le prix moyen hebdomadaire à l'expédition (prix hors TVA, logé départ hors frais de transport).

Pour quelques produits (dont fraise, tomate...), l'observatoire mobilise les cotations « expédition import », c'est-à-dire les prix de vente, logé départ hors frais de transport, de la première mise en marché sur le sol national des fruits et légumes importés. Ces cotations sont réalisées auprès des opérateurs du marché international de Saint-Charles (Pyrénées-Orientales), plate-forme logistique et d'éclatement d'une partie de l'offre de fruits et légumes provenant notamment du sud de l'Europe et du Maghreb. D'autres cotations « expédition import » sont réalisées auprès des opérateurs dans certains ports maritimes ; ces « cours à quai » sont également relevés pour coter les bananes en provenance des Antilles françaises.

2.1.2. Prix au détail en GMS

Bien qu'il existe un panel consommateur permettant de suivre les achats en valeur et volume (donc les prix) des fruits et légumes en GMS, ce n'est pas cette source qui a été retenue par l'observatoire car elle présente le double inconvénient de ne pas identifier l'origine nationale ou importée des produits et d'utiliser une nomenclature essentiellement limitée à l'espèce (« tomate »...), agrégeant donc des produits commercialement différents.

La source de prix au détail utilisée par l'observatoire est constituée par les relevés hebdomadaires de prix réalisés par le réseau du service des nouvelles des marchés dans les rayons fruits et légumes d'un panel de 150 GMS représentatif, au niveau national, des enseignes, des types de magasins (hypermarchés, supermarchés) et des grandes classes de surface de vente ; les magasins sélectionnés sont en outre répartis sur le territoire entre grandes régions, en fonction de la population (méthode d'échantillonnage stratifié défini pour le service des marchés par la société Sofres).

Ces enquêtes se conforment à un mode opératoire écrit et dont le respect est contrôlé régulièrement par des audits internes et externes, dans le cadre d'un système de gestion de la qualité certifié conforme à la norme ISO 9001 depuis 2006.

Ces prix au détail sont relevés par article avec un niveau de nomenclature autant que possible homogène à celui des cotations à l'expédition, afin de rendre plus pertinente la comparaison des prix aux deux stades.

A partir de ces relevés, pour chaque produit suivi par l'observatoire, un panier d'articles est constitué, autant que possible homogène à celui constitué à l'expédition (ou à l'expédition-import pour les produits importés suivis) pour le même produit.

2.2. L'indicateur de marge brute utilisé pour les fruits et légumes

L'indicateur hebdomadaire de marge brute d'un fruit ou d'un légume suivi par l'observatoire est la différence entre le prix moyen hors TVA du produit, issu des relevés en GMS effectué dans la semaine considérée, et la moyenne des cotations à l'expédition de la même semaine.

Il s'agit donc d'un solde devant couvrir des coûts de distribution depuis l'expédition jusqu'à la mise à disposition de l'acheteur final en GMS et contribuer au résultat net de l'enseigne.

Le même indicateur est calculé pour les produits importés : les cotations à l'expédition-import ou les cours à quai remplaçant alors les prix à l'expédition nationale.

Cette marge brute correspond donc à la marge commerciale unitaire de la grande distribution considérée dans son ensemble (centrales d'achat, plates-formes logistiques des enseignes et magasins), dans le cas d'un circuit court entre expéditeur et GMS.

Elle peut également intégrer la marge commerciale des grossistes, dans le cas où le circuit d'approvisionnement des GMS emprunte cette voie, soit, d'après les données du schéma 3, environ 18 % des tonnages des fruits et légumes commercialisés en « GMS et supérettes ».

On notera que cette marge brute unitaire est calculée sans tenir compte des pertes physiques, faute de références robustes sur les taux à appliquer par produit ; autrement dit, ces pertes sont considérées comme des charges à couvrir par la marge commerciale (cf. chapitre 2, paragraphe 2.1.).

2.3. Comptes des entreprises du commerce

Compte-tenu du circuit modélisé pour le calcul des marges brutes (expéditeurs – ensemble centrales et magasins GMS), deux comptes sectoriels du commerce des fruits et des légumes doivent être étudiés pour analyser les coûts de distribution : le secteur des entreprises d'expédition, dont la marge commerciale représente la différence entre le prix à l'expédition, suivi par l'observatoire, et la recette du producteur agricole, et le rayon fruits et légumes des GMS.

Les comptes des entreprises d'expédition de fruits et de légumes sont suivis par l'observatoire des entreprises de la filière, à partir d'un échantillon de comptabilités d'entreprises. Ce dispositif mis en œuvre par le CTIFL, la Fédération nationale des producteurs de fruits (FNPF), Légumes de France et FranceAgriMer, synthétise également les données comptables de grossistes et de détaillants spécialisés en fruits et légumes, opérateurs non pris en compte dans le modèle de suivi des prix et des marges en fruits et légumes appliqué par l'observatoire de la formation des prix et des marges.

Les comptes statistiques sectoriels de la grande distribution ne permettant pas de distinguer les charges par rayon, FranceAgriMer a mis en place une enquête trimestrielle pour le recueil de ces données auprès des enseignes (dispositif en cours de mise en œuvre, résultats non encore disponibles).

2.4. Caractères généraux de la formation des prix des fruits et des légumes

Une offre et une demande soumises aux aléas météorologiques

Les productions végétales sont par nature exposées aux caprices du climat, mais plusieurs fruits ou légumes le sont plus particulièrement.

Différents risques (vent, gel, grêle, pluie excessive, ...) menacent la bonne réalisation de chaque étape du processus de formation des fruits sur l'arbre, pouvant entraîner une moindre récolte.

Par exemple, en 2008, sous l'effet des gelées de printemps, de la grêle et de fortes précipitations, on observe par rapport à la moyenne des récoltes 2004-2010 : 38 % d'abricots en moins, 26 % de cerises en moins ...

Différents organes végétaux sont récoltés comme « légumes » (feuilles : salades ; racines : carotte ; fruit : tomate...), avec des expositions et des fragilités différentes vis-à-vis des phénomènes climatiques, et certains d'entre eux peuvent être produits sous abri (serres, tunnels...)... Toutefois, les variations interannuelles de récolte peuvent être également importantes.

Par exemple, par rapport à la récolte moyenne de tomates sur 2004-2010, la récolte 2006 était supérieure de 20 % tandis que la récolte 2007 était inférieure de 11 %.

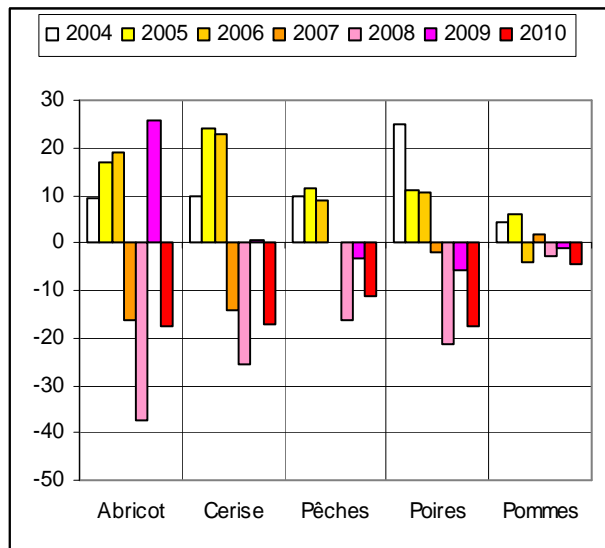
La demande de fruits et légumes est aussi influencée par la météorologie : un climat inhabituel pour la saison peut modifier les habitudes de consommation : la demande en fruits ou légumes typiques de la saison peut fléchir et se reporter sur d'autres produits.

Variation de la récolte annuelle par rapport à la moyenne 2004-2010

Graphique 4

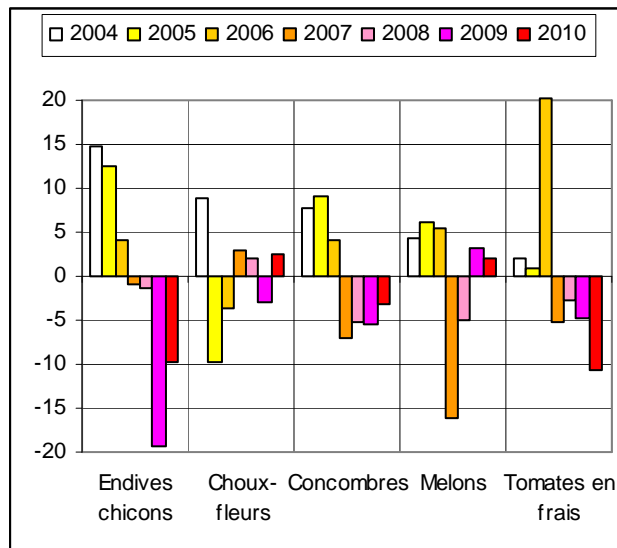
FRUITS

Graphique 4a



LEGUMES

Graphique 4b

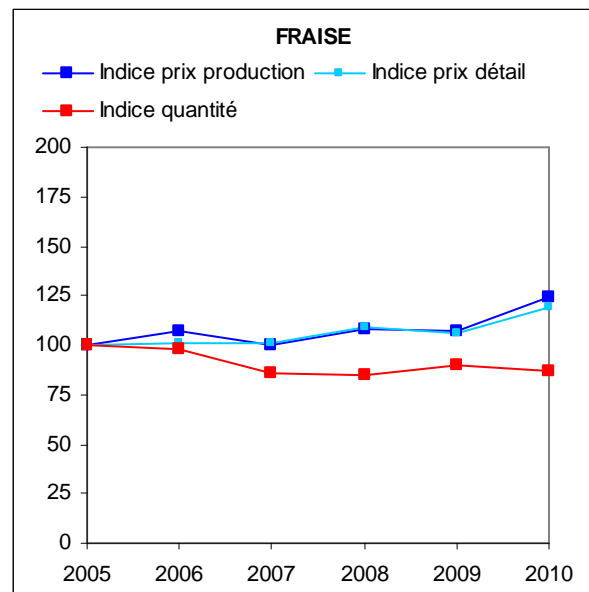
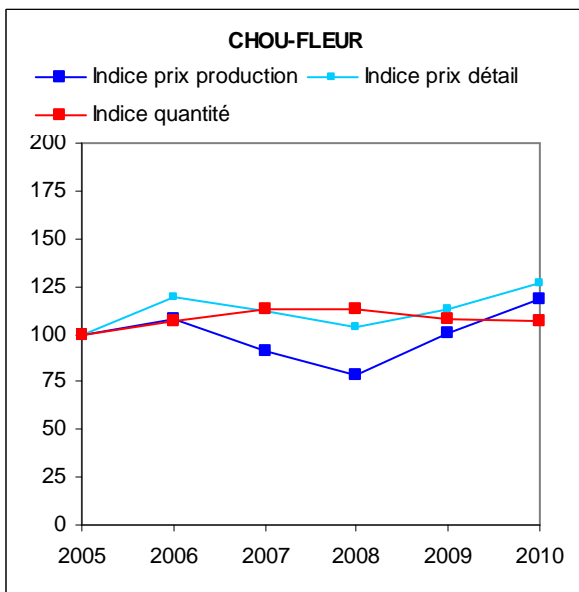
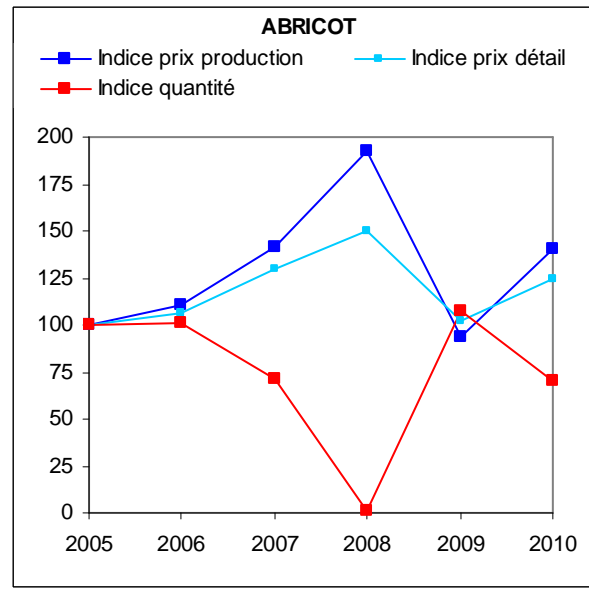
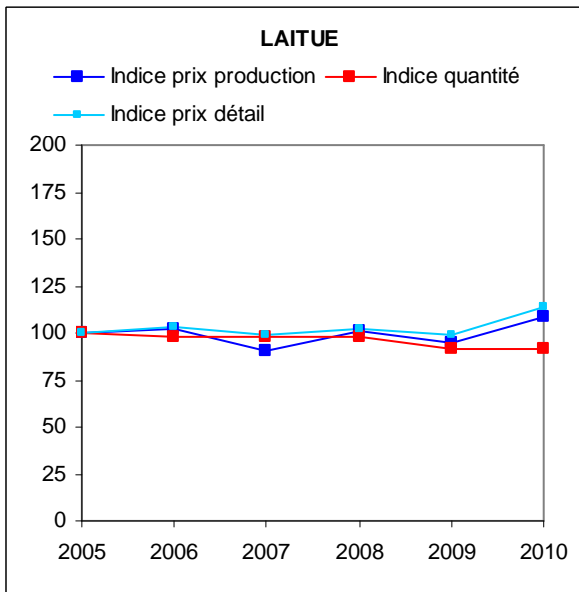
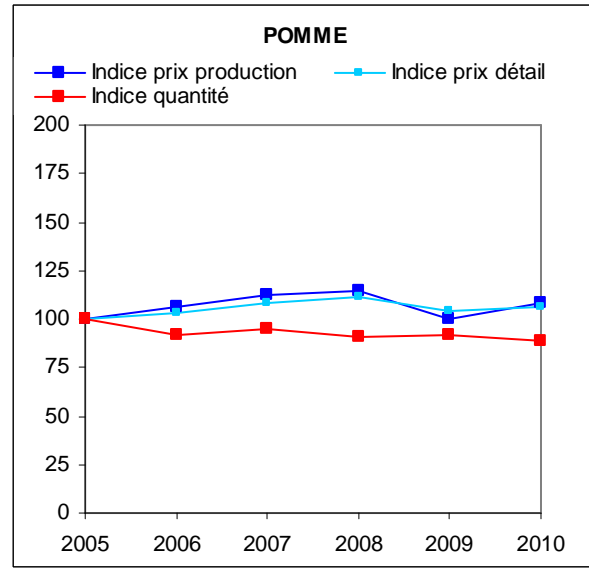
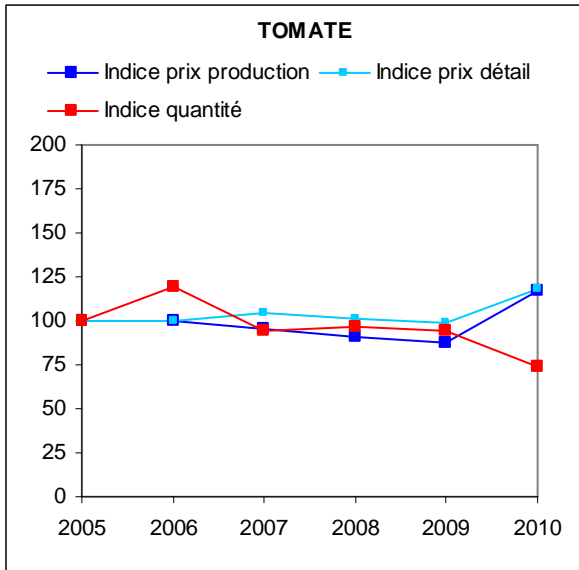


Source : Agreste (Service de la statistique et de la prospective, Ministère de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche)

Des produits périssables, dont l'offre est donc difficilement « régulable » par le stockage

Les années de forte production se caractérisent généralement par une baisse des prix moyens annuels à la production et au détail et inversement, comme l'illustrent les graphiques ci-après.

Evolution comparée des quantités annuelles produites et des prix moyens annuels à la production et au détail
Graphique 5



Sources : SSP, Insee

2.4.1. Le « profil » d'une campagne de commercialisation

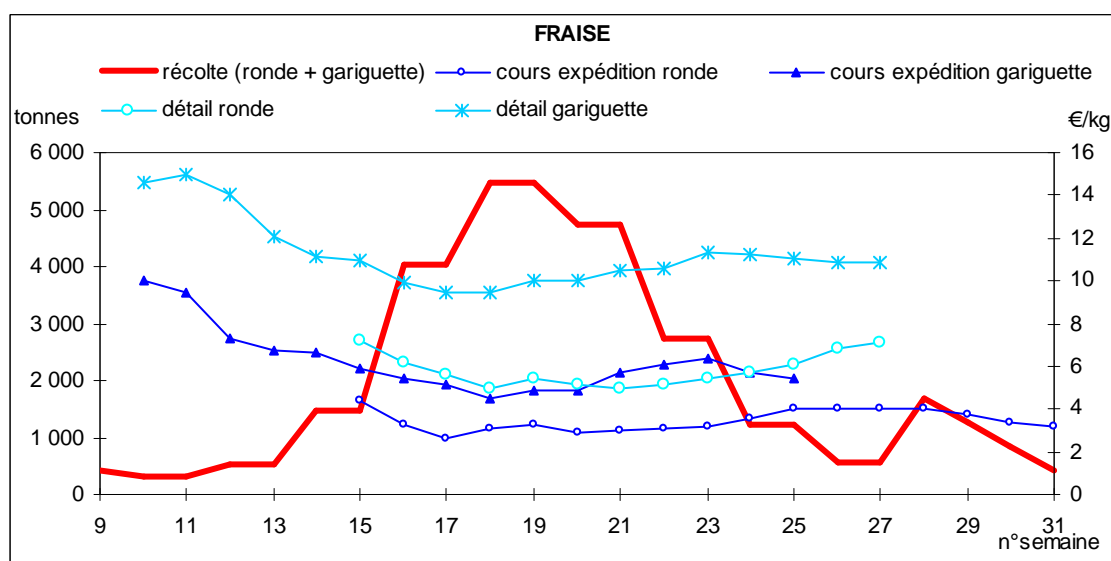
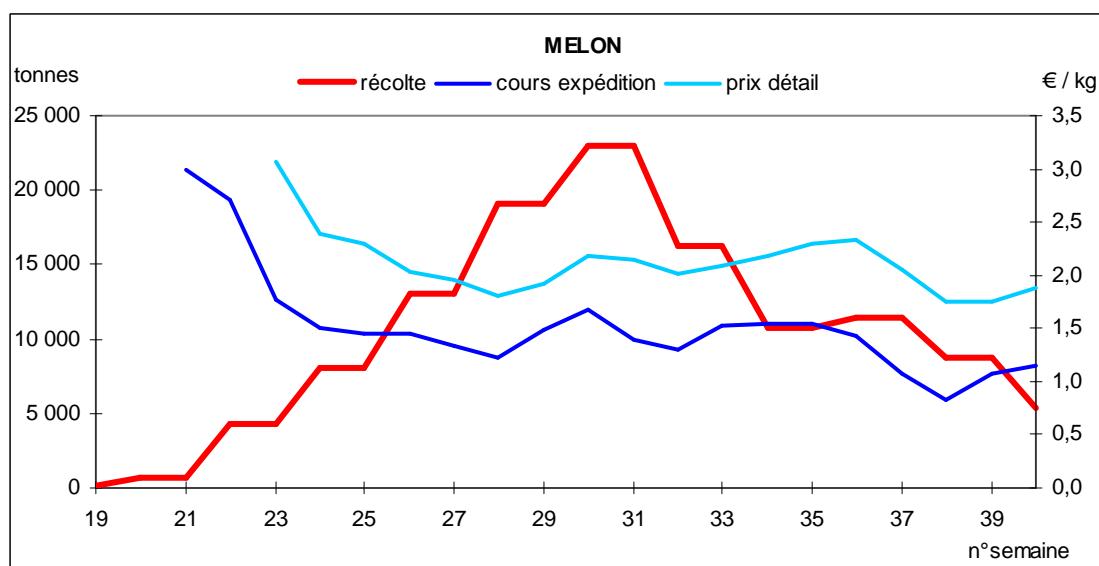
Pour un fruit ou un légume, la campagne de commercialisation est la période comprise entre les premières récoltes mises sur le marché en quantités significatives et les dernières. Inférieure à une année, cette période peut être très courte pour certaines espèces (8 semaines environ pour la cerise, 12 semaines environ pour l'abricot).

Au cours de la campagne, l'offre, au départ très faible, commence par augmenter, elle atteint ensuite un maximum qui se présente soit sous la forme d'un pic, si la récolte se concentre sur une courte période, soit sous la forme d'un plateau, si la récolte s'étale sur une période plus longue : c'est notamment le cas lorsque le produit est cultivé dans plusieurs régions entrant en production successivement (du sud vers le nord) ; en fin de campagne, l'offre diminue plus ou moins rapidement.

Les prix à l'expédition sont élevés en tout début de campagne mais ils ne portent que sur de faibles volumes. Puis les prix baissent rapidement avec l'entrée en pleine saison. Ils peuvent remonter en fin de campagne, avec la raréfaction de l'offre, si la demande reste soutenue. Cf. exemples ci-dessous.

Evolution de la production et des prix au cours d'une campagne

Graphique 6



Sources : SSP et FranceAgriMer, campagnes 2007-2008

3. EXEMPLE DE RESULTAT PRODUIT SUR LES PRIX ET LES MARGES DANS LA FILIERE FRUITS ET LEGUMES

Le groupe de travail Fruits et légumes de l'observatoire a choisi de suivre les produits suivants :

En fruits :

abricot (bergeron), banane (Antilles françaises), cerise (bigarreau noir), fraise gariguette, fraise ronde (dont importée), pêche blanche, pêche et nectarine (panier des deux espèces), poire d'automne, pomme (panier constitué des variétés braeburn, golden, granny et gala), raisin noir (variétés lavallée, liva et muscat de Hambourg).

En légumes :

carotte (standard), chou-fleur blanc, concombre (dont import), endive, laitue d'été, laitue d'hiver, melon charentais (dont import), poireau, tomate ronde (dont import).

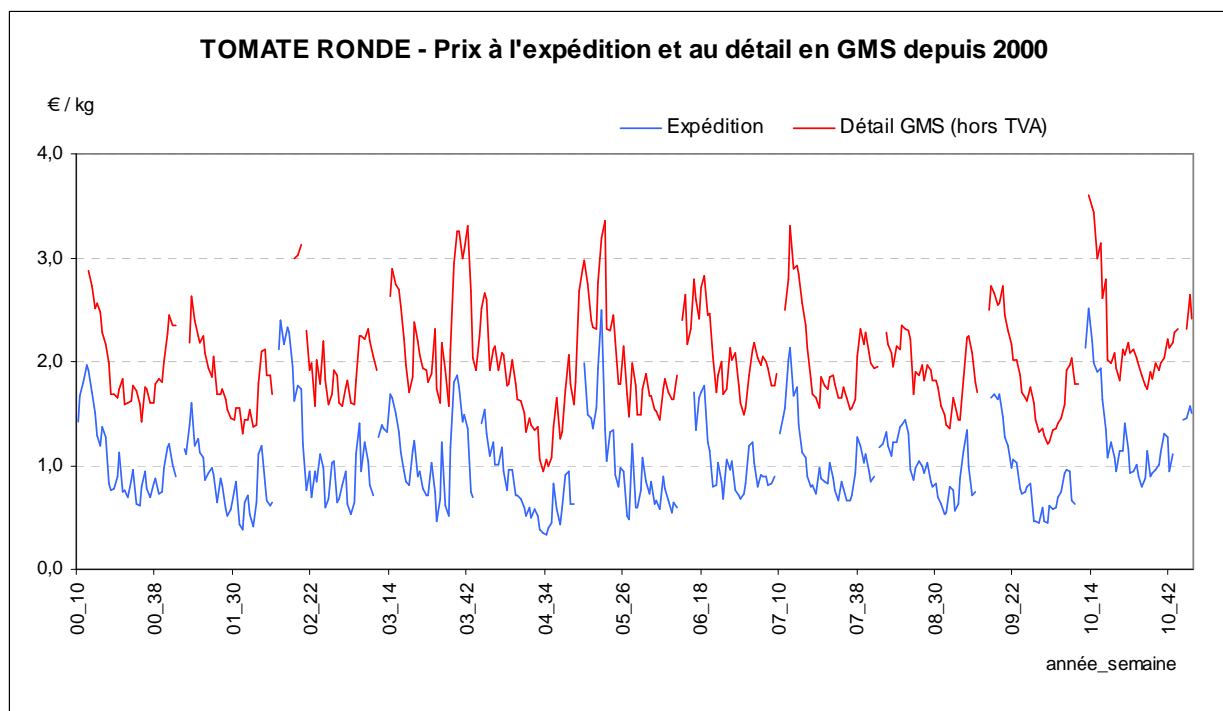
La pomme de terre fait l'objet d'un suivi encore « expérimental » (panier de variétés de conservation « basiques »).

Les graphiques présentant les prix aux stades expédition et détail GMS ainsi que les marges brutes de la distribution en GMS pour tous les produits précités sont intégralement mis en ligne sur le site internet de l'observatoire ; dans ce rapport, on n'en présente qu'un extrait détaillé pour deux produits seulement : la tomate et la pomme.

3.1. Prix et marge brute de la distribution en GMS de la tomate ronde

3.1.1. En longue période (2000-2011)

Graphique 7



Source : FranceAgriMer-SNM

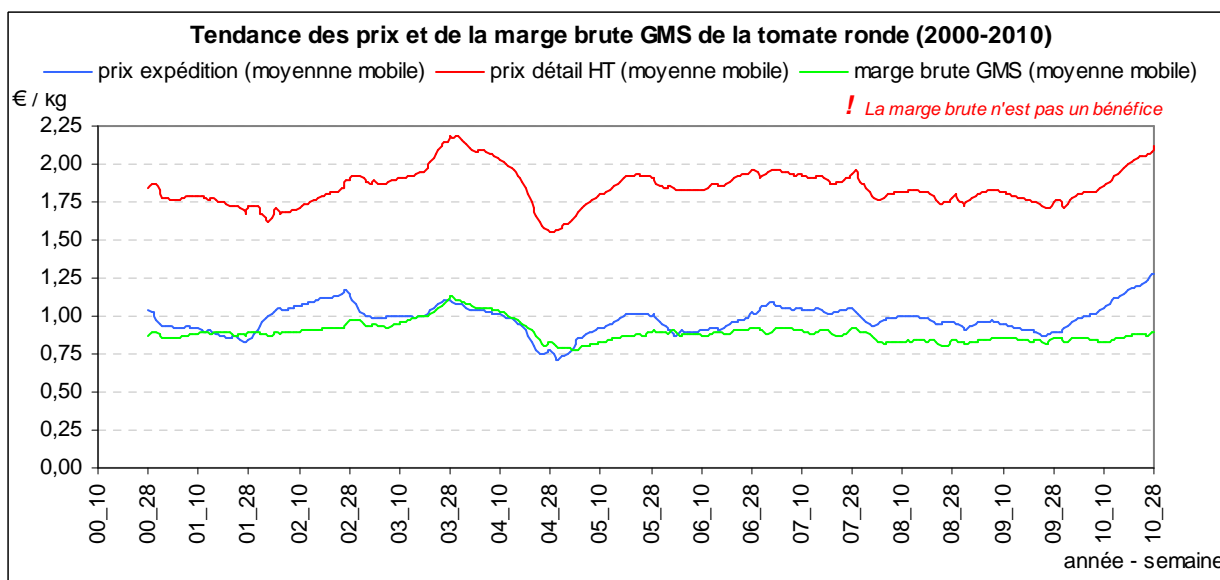
Chaque campagne de commercialisation de la tomate ronde de calibre 57-67 mm d'origine France, prise ici comme article de référence, se déroule approximativement de mars (début du calendrier de production dans le sud-est) à début novembre (fin du calendrier de production dans l'ouest)¹¹. Les premières cotations commencent dès que l'offre devient significative et les premiers relevés de prix sont pris en compte dès que le taux de présence en magasins devient notable. Pour l'analyse, la durée de toutes les campagnes de la période suivies a été standardisée entre la semaine 10 et la semaine 45.

A l'expédition comme au détail, abstraction faite des variations hebdomadaires, la courbe des prix au cours d'une même campagne présente la forme caractéristique d'un U dissymétrique, avec des prix élevés en début de saison, qui chutent rapidement puis tendent à se stabiliser au cœur de la campagne, pour remonter en fin de saison. Ces courbes de prix sont grossièrement symétriques de celle de l'offre.

Au cours d'une même campagne, prix à l'expédition et prix au détail tendent à évoluer dans le même sens, les prix au détail reproduisant les variations des prix à l'expédition, parfois avec un décalage dans le temps et avec un écart (marge brute) variable.

Le graphique suivant des évolutions des prix (expédition et détail) et de la marge brute de la distribution en moyenne mobile sur 36 semaines (durée de la campagne)¹², met davantage en évidence le relatif parallélisme des variations des prix à l'expédition et au détail.

Graphique 8



Source : FranceAgriMer-SNM

Une question « classique » de l'analyse des marges brutes porte sur le caractère tendanciellement constant ou proportionnel de ces marges. Une marge constante garde la même valeur quelque soit les évolutions des prix, une marge proportionnelle est dans un rapport constant avec ces prix. Le Graphique 9 ci-après montre les variations de la marge brute hebdomadaire sur 11 ans ; malgré d'importantes variations d'une semaine à l'autre, ses évolutions sont contenues dans une plage relativement stable, hormis un petit nombre de pics hebdomadaires exceptionnels, tendance que révélait le Graphique 8 en moyenne mobile. Par ailleurs, les données de base montrent que le taux de marge (rapport prix au détail sur prix expédition) est en moyenne de 2,05 sur la période 2000-2010, mais avec de fortes variations (entre 1,2 et 3,6).

Une analyse plus formalisée est nécessaire pour éclairer la question du caractère constant ou proportionnel de la marge.

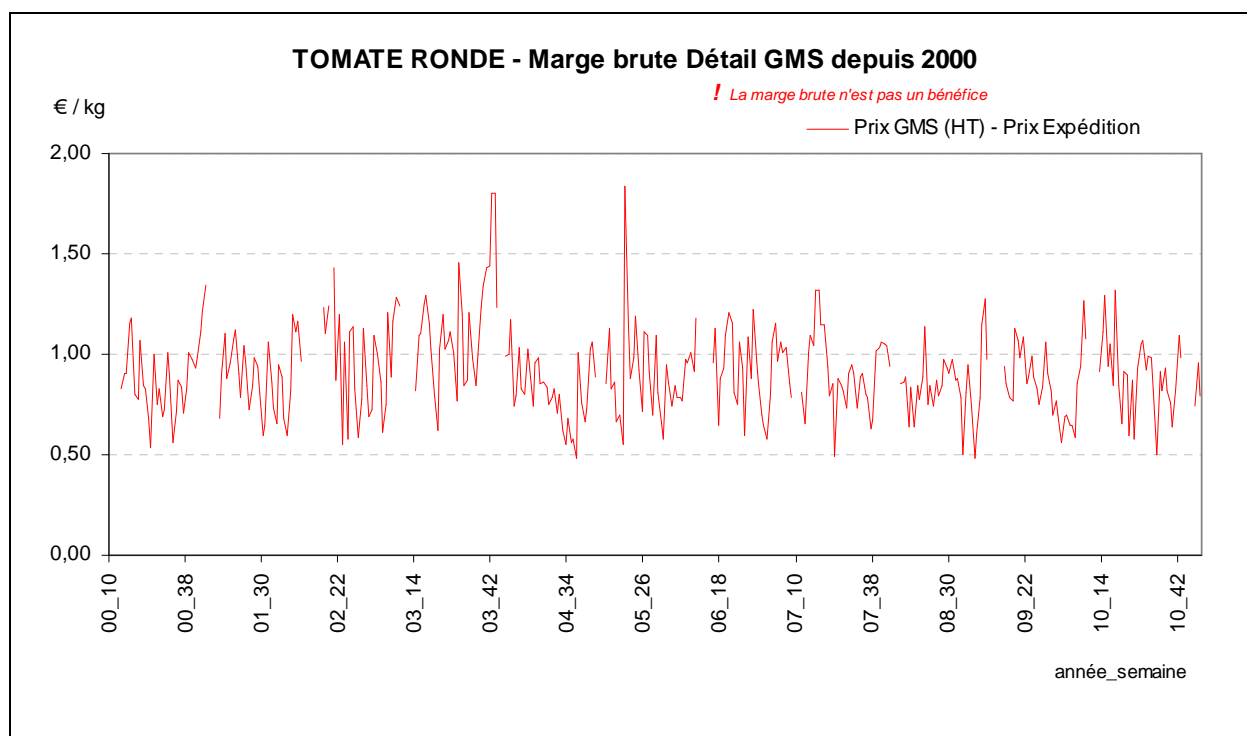
Dans un régime de marge constante, le prix de détail est de la forme : $P_D = P_E + m$, avec P_D , prix au détail, P_E , prix à l'expédition et m , marge constante ; ou $P_D = b.P_E + m$, avec b non significativement différent de 1.

¹¹ Cf. « Mémento Fruits et légumes », CTIFL, juin 2010.

¹² Les seize semaines sans cotation, entre deux campagnes successives, ont été supprimées de la série sur laquelle la moyenne mobile a été établie.

En revanche, dans un régime de marge proportionnelle, le coefficient b est significativement différent de 1 et m n'est qu'un élément constant de la marge, laquelle est de la forme : $(b - 1) P_E + m$.

Graphique 9

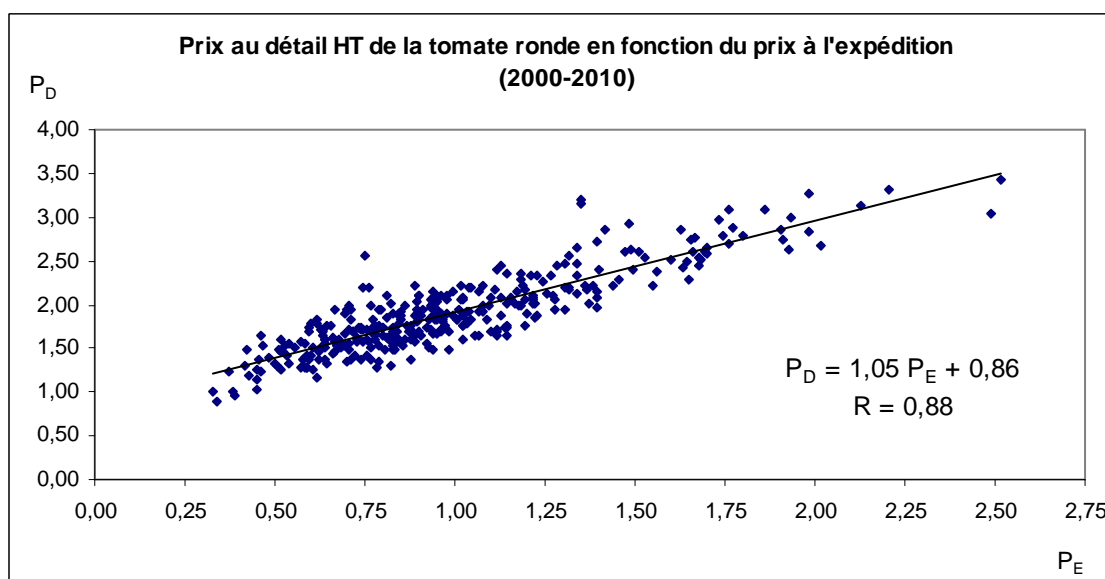


Source : FranceAgriMer-SNM

Une analyse statistique simple, consistant à estimer la valeur du paramètre b et à vérifier qu'il est significativement non différents de 1 confirme la tendance à long terme du caractère constant de la marge brute, sur la période étudiée.

Le Graphique 10 présente les prix au détail en fonction des prix expédition, avec l'équation linéaire de la forme $P_D = b P_E + m$, liant ces deux prix ainsi que la valeur du coefficient de corrélation R , d'autant plus proche de 1 que la liaison linéaire entre les deux prix est forte.

Graphique 10



Source : FranceAgriMer-SNM

L'analyse statistique montre que l'estimation du coefficient b , égale à 1,05 est comprise avec une probabilité de 95% dans un intervalle de confiance compris entre 0,99 et 1,11 : b est donc peu différent de 1.

Il en résulte que la marge brute tend bien à être constante et de l'ordre de 0,86 € / kg HT, sur la période étudiée, bien que ce résultat doive être relativisé : la liaison linéaire n'est pas très forte ($R = 0,88$) et l'intervalle de confiance de b , bien qu'incluant la valeur 1, est assez large : l'hypothèse d'un élément de marge brute proportionnelle n'est ainsi pas à exclure. En outre, la marge couvrant des charges dont les prix ont probablement évolué de 2000 à 2011, il n'est pas anormal, étant exprimée ici en € courants, qu'elle présente des composantes non constante sur cette période.

Des travaux de l'INRA portant sur une période plus ancienne et mobilisant des méthodes statistiques plus élaborées [HASSAN D. ; SIMIONI M., 2004] concluaient également à l'existence d'un régime constant de marge brute de la distribution dans la filière tomate.

Ces travaux montrent également que, dans cette filière, les prix au détail répercutent les variations de court terme des prix à l'expédition, et de façon tantôt symétrique (même vitesse de répercussion des baisses de prix que des hausses), tantôt asymétrique, et, dans ce dernier cas, les baisses de prix à l'expédition ont tendance à être répercutées plus vite que les hausses par la distribution ; ce qui est probablement dû au caractère périssable du produit : les baisses de prix à l'expédition pouvant traduire une offre abondante, la distribution doit sensiblement baisser les prix au détail pour favoriser l'écoulement du produit dans les rayons.

3.1.2. Le suivi des prix et de la marge brute au cours d'une campagne

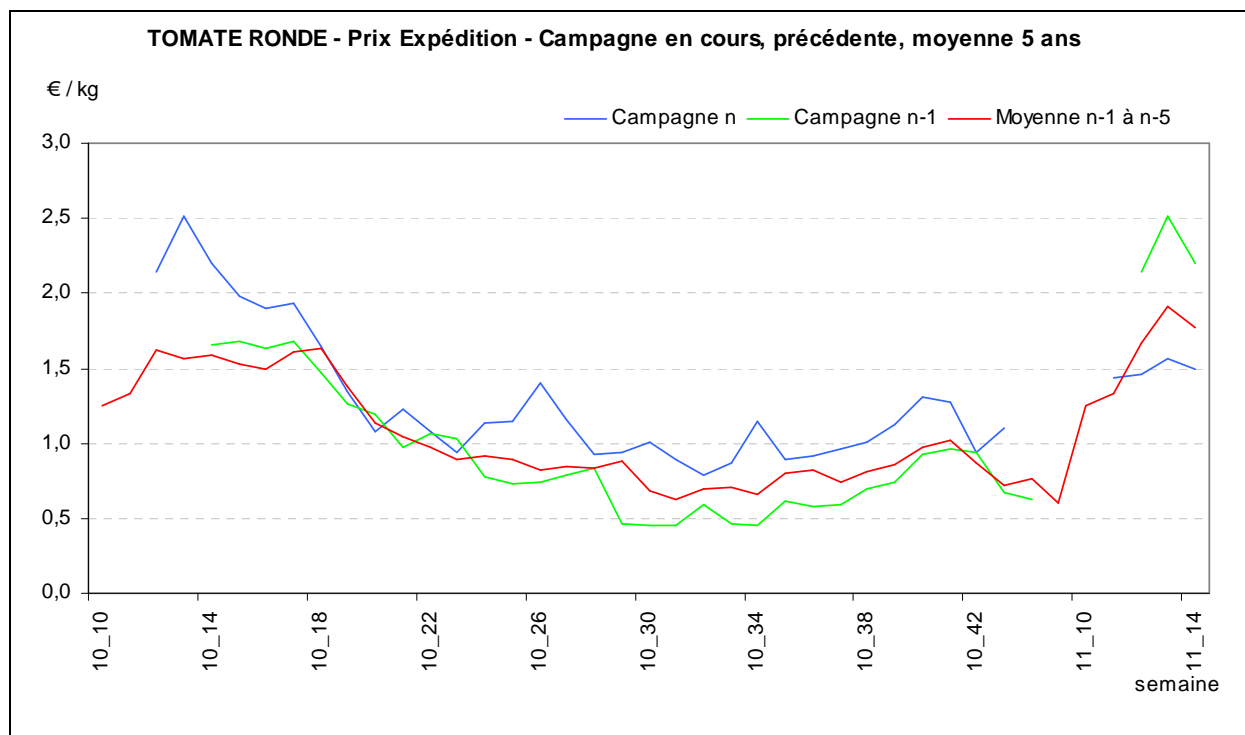
En la matière, l'observatoire s'appuie sur le dispositif de suivi des prix mis en place depuis plusieurs années pour les principaux fruits et légumes, par le service des nouvelles des marchés puis FranceAgriMer, afin de fournir des références pour l'application de la réglementation relative à la caractérisation et à la gestion des situations de crise conjoncturelle dans la filière (cf. articles L611-4 du code rural et de la pêche maritime relatif aux modalités de constat de prix anormalement bas et de situation de crise ; L611.4.1 relatif aux accords de modération de marges ; L611-4-2 relatif au coefficient multiplicateur).

Chaque jour de la campagne, la moyenne des cotations à l'expédition dans les différents bassins d'un produit donné, pondérée par un indice d'offre relative, constitue « l'indicateur de marché à l'expédition ». Sa valeur quotidienne est comparée à la valeur moyenne des indicateurs du même jour des 5 campagnes précédentes (hors valeurs extrêmes) : la situation de « prix anormalement bas » est déterminée lorsque l'indicateur se situe, par rapport à la référence des 5 campagnes, en dessous d'un certain seuil défini pour chaque produit par la réglementation ; l'état de « crise conjoncturelle » est déclaré lorsque cette situation perdure pendant une période également déterminée.

On présente ci-après, pour la tomate, les types de graphiques prévus par l'observatoire pour le suivi des prix et de la marge brute de distribution au cours de la campagne.

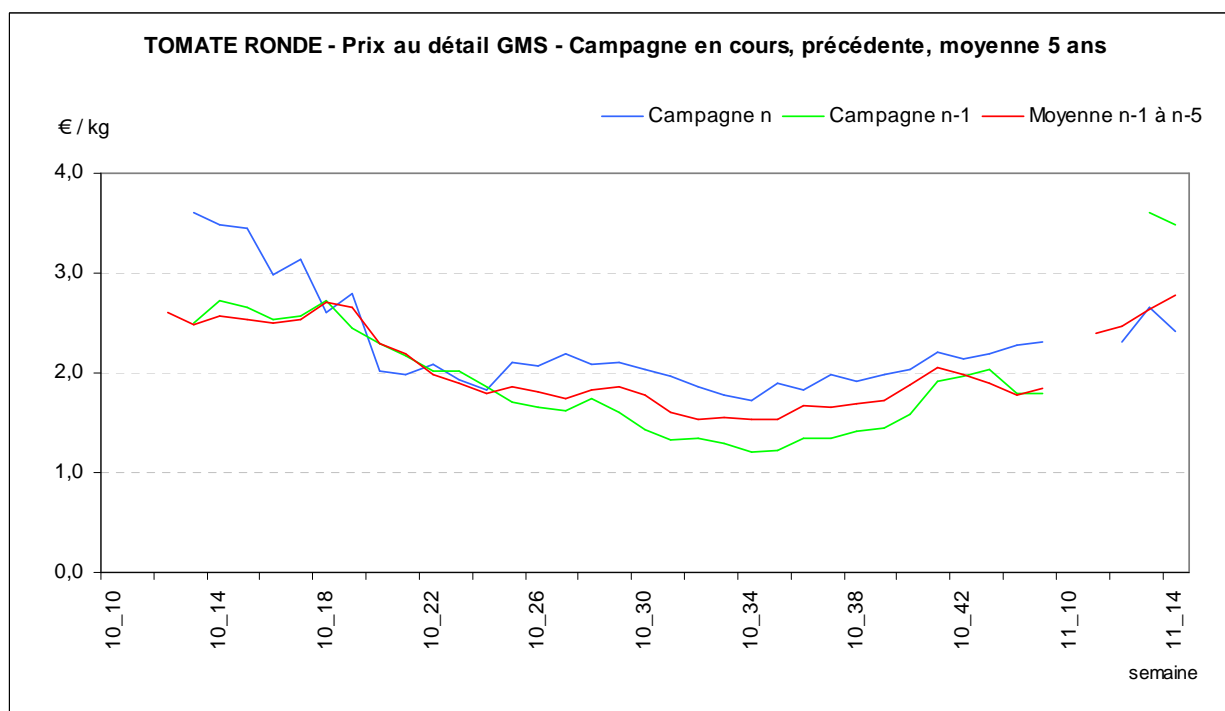
NB : la campagne en cours au moment de la rédaction de ce rapport ne fait que commencer, la dernière campagne complète représentée sur les graphiques est donc celle de 2010.

Graphique 11



Source : FranceAgriMer-SNM

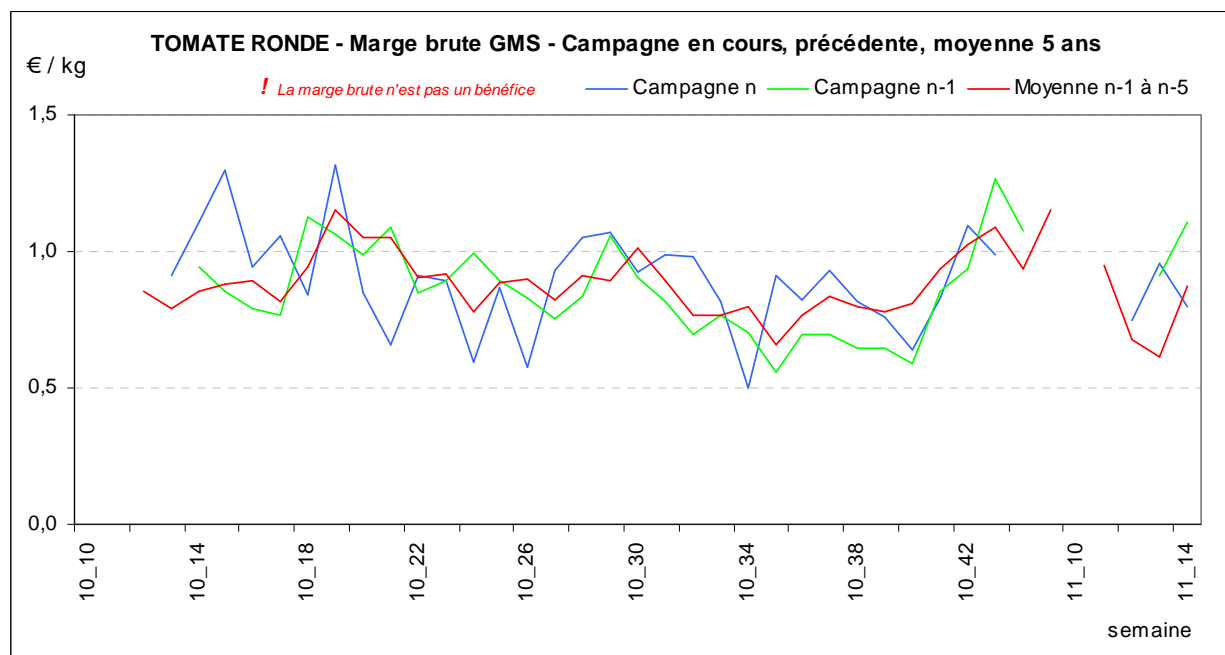
Graphique 12



Source : FranceAgriMer-SNM

La dernière campagne achevée (2010) s'est caractérisée par des cours à l'expédition et des prix au détail souvent au-dessus de la référence des 5 dernières campagnes et de la campagne précédente.

Graphique 13



Source : FranceAgriMer-SNM

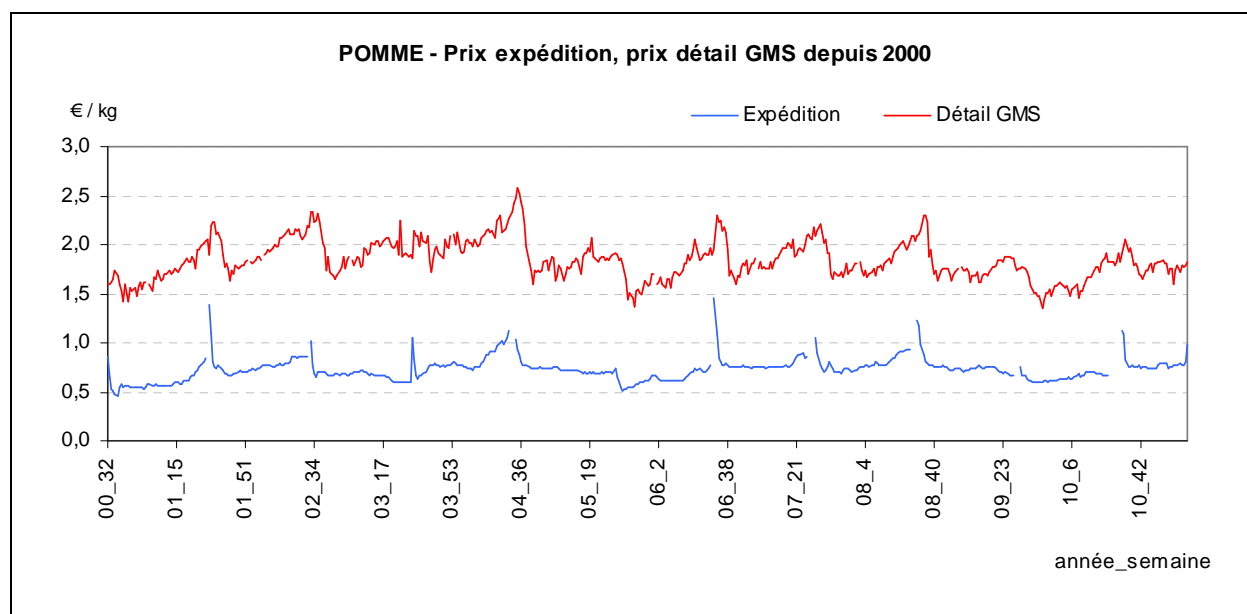
La marge brute de la distribution a évolué en 2010 sans s'écarter fortement de la référence des 5 ans, sauf en début de campagne (marges brutes 2010 sensiblement supérieures)

3.2. Prix et marge brute de la distribution pour la pomme

Le produit suivi est un panier des variétés braeburn, gala, golden et granny.

3.2.1. En longue période (2000 - début 2011)

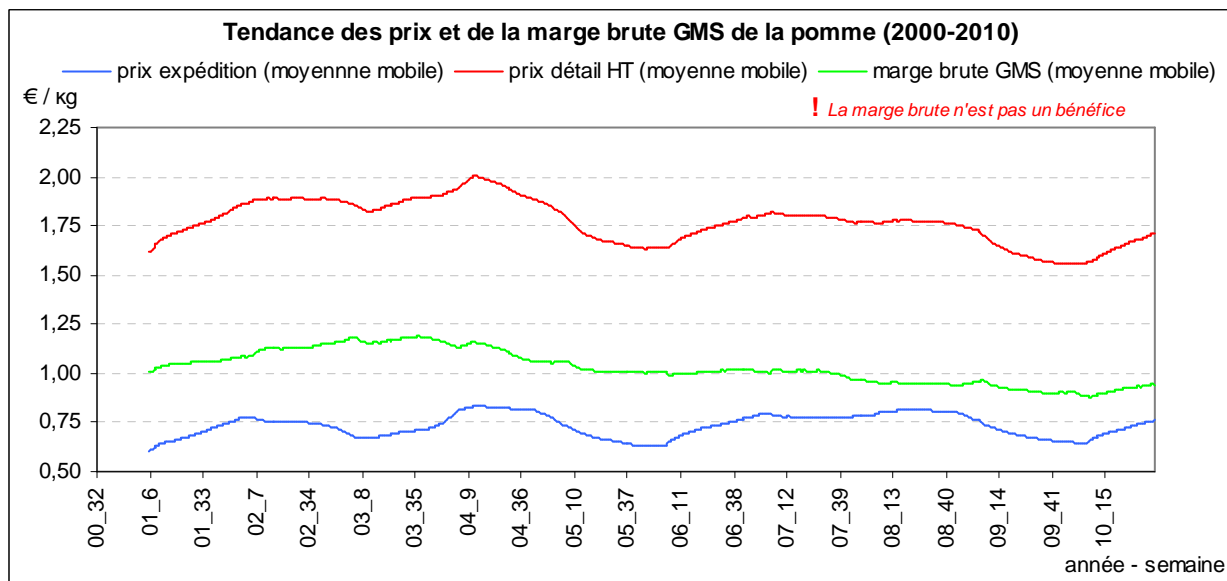
Graphique 14



Source : FranceAgriMer-SNM

Les prix au détail de la période 2000-2004 paraissent plus élevés que dans la période suivante¹³, tandis que les cours à l'expédition sont plus stables sur toute la période, comme le confirme la graphique en moyenne mobile.

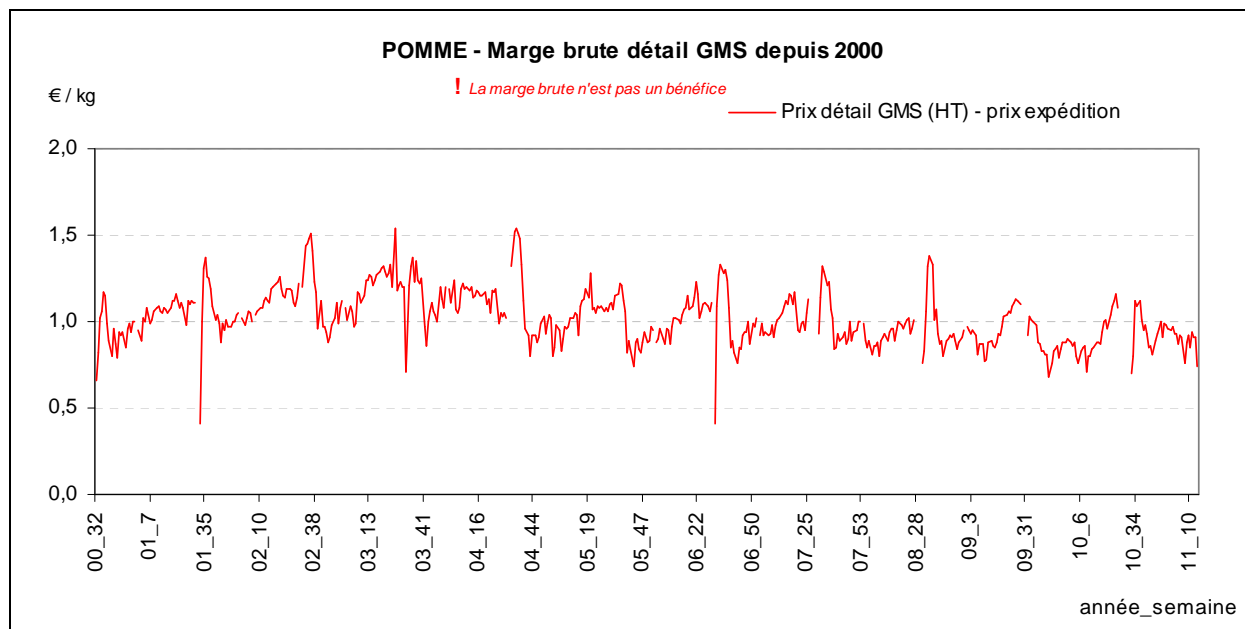
Graphique 15



Source : FranceAgriMer-SNM

On retrouve au détail la reproduction de grandes variations des cours à l'expédition, mais, sur l'ensemble de la période, il n'est pas possible de conclure à une marge brute constante, la faible corrélation entre prix à l'expédition et prix au détail ($R = 0,57$) ne permettant pas d'envisager une relation linéaire entre les deux prix (rappel : une tendance à une marge brute constante suppose 1° une relation linéaire de type : $P_D = b P_E + m$, et, 2° un coefficient b peu différent de 1).

Graphique 16



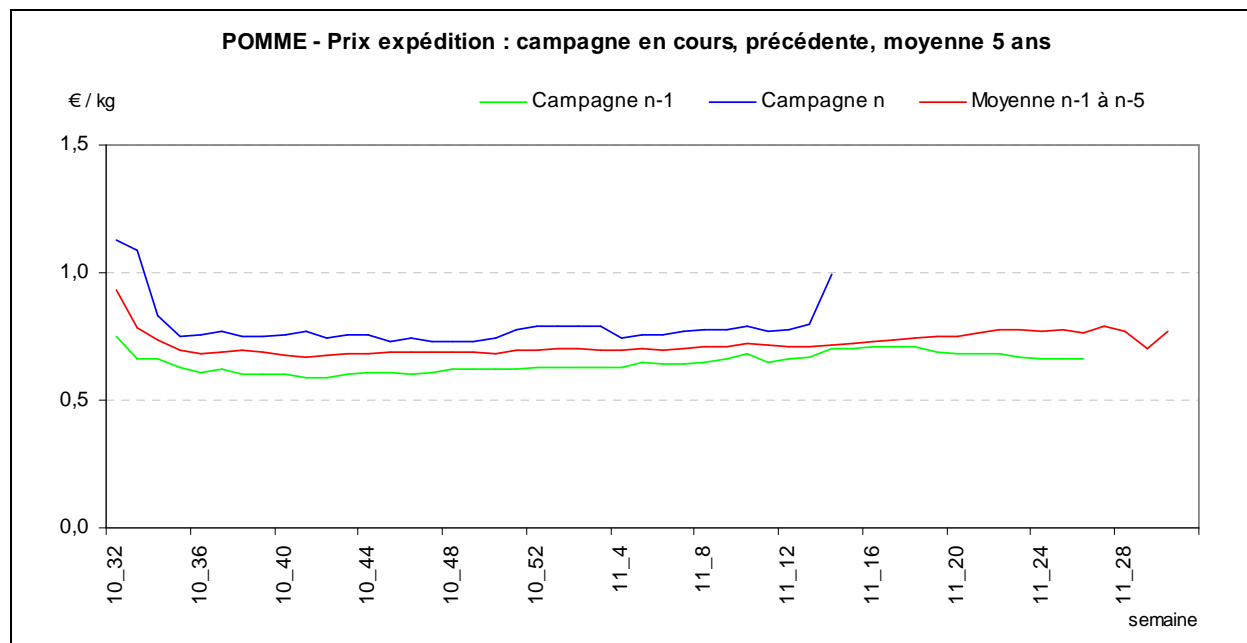
Source : FranceAgriMer-SNM

¹³ Ceci peut résulter d'un panier insuffisamment stable au détail.

3.2.2. Le suivi des prix et de la marge brute au cours d'une campagne

La campagne se déroulant de la semaine 32 à la semaine 31 de l'année suivante, on n'observe au moment de la rédaction de ce rapport que 35 semaines (sur 53) de la campagne en cours

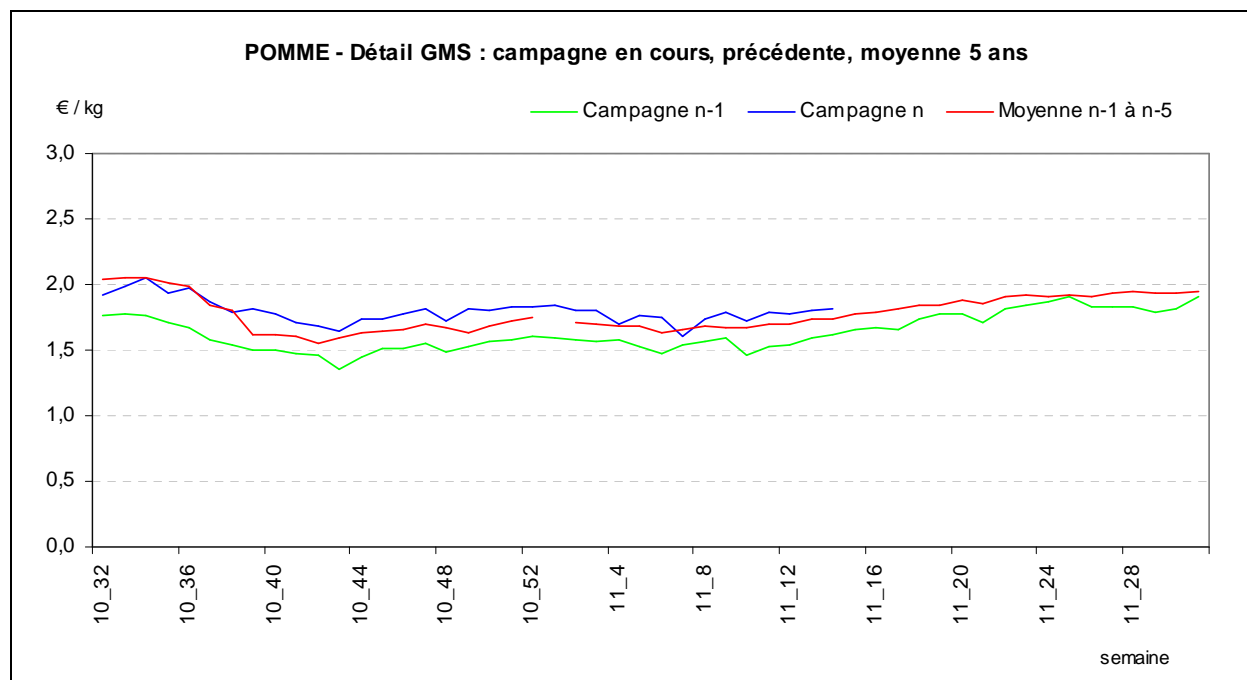
Graphique 17



Source : FranceAgriMer-SNM

Les prix à l'expédition de la campagne en cours sont toujours sensiblement supérieurs à la « référence 5 ans » et à l'année précédente, quelle que soit la semaine.

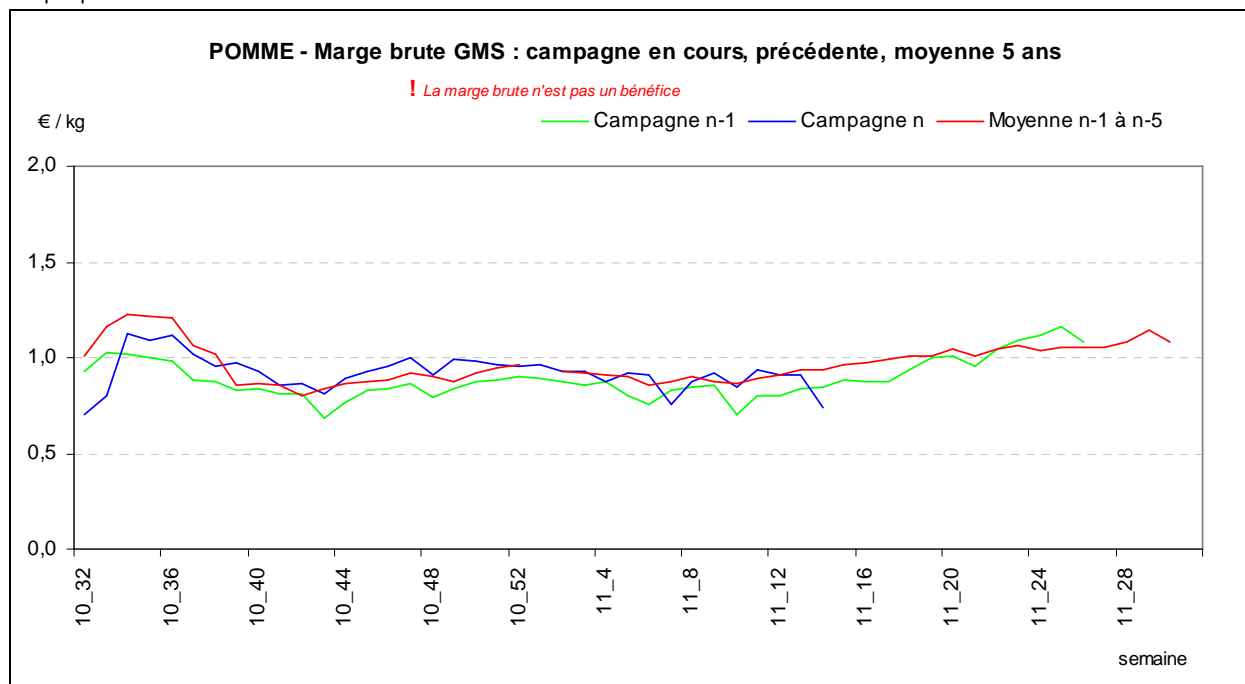
Graphique 18



Source : FranceAgriMer-SNM

Les prix au détail de la campagne en cours sont toujours sensiblement supérieurs à ceux de la campagne précédente quelle que soit la semaine, ils sont par contre moins systématiquement au-dessus de la « référence 5 ans ».

Graphique 19



Source : FranceAgriMer-SNM

La marge brute de la distribution est, sur la campagne en cours, souvent supérieure à la campagne précédente mais souvent confondue avec la « référence 5 ans ».

3.3. Prix et marges de distribution : résultats synthétiques pour plusieurs produits

Les Graphique 20 et Graphique 21 présentent, pour certains fruits et légumes, la moyenne sur les campagnes écoulées depuis 2000 :

- des prix à l'expédition (représentée par un carré bleu : ■)
- des prix au détail en GMS : (représentée par un carré rouge : ■)
- de la marge brute au détail en GMS (représentée par un losange vert : ◆)

Ces moyennes masquent bien sûr la grande variabilité saisonnière des prix : cette variabilité est résumée sur les graphiques par le trait vertical encadrant la moyenne et représentant l'écart-type¹⁴.

Un losange vert au dessus d'un carré bleu traduit une marge brute au détail en GMS supérieure au prix à l'expédition, autrement dit, un taux de marge brute¹⁵ de plus 100% et un prix au détail alors au moins égal au double du prix à l'expédition.

On remarque des taux de marge moyens très variables : de 100 % et plus pour des produits relativement peu chers : banane (136 %), pomme (143 %), carotte (110 %), laitue (103 %) ... : on peut penser que la

¹⁴ Ecart-type : indicateur usuel de dispersion, c'est la racine carrée de la moyenne des carrés des écarts à la moyenne, soit

$$\sqrt{\frac{1}{n} \sum \left(x_i - \frac{1}{n} \sum x_i \right)^2}$$

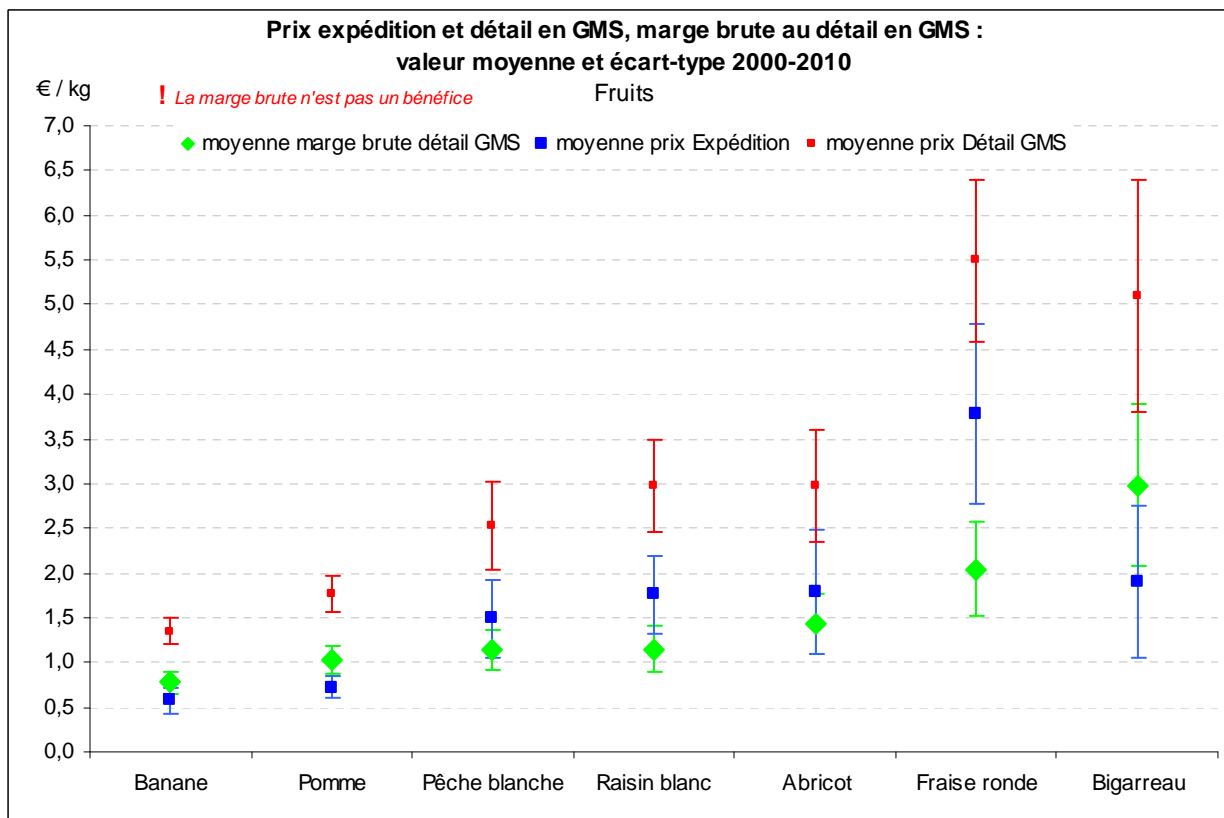
¹⁵ Rappel : taux de marge = marge (prix au détail – prix expédition) / prix expédition

marge brute doit couvrir un certain montant de charges de distribution indépendant du prix du produit, et/ou qu'un fort taux de marge est plus facilement appliqué sur des produits à prix à l'expédition plus faibles car son impact sur le niveau du prix de détail reste relativement modeste.

Mais, dans certains cas, le fort taux de marge s'applique à un produit dont le prix est déjà élevé à l'expédition ; c'est le cas du bigarreau (taux de marge moyen sur la période suivie de 157 %) pour lequel on peut faire l'hypothèse que la marge doit ici couvrir des pertes importantes en rayon (vente en vrac).

Pour la fraise ronde, le taux de marge moyen est de 54 %, plus faible que pour la cerise ; on peut faire l'hypothèse qu'il y a moins de pertes à couvrir qu'en bigarreau (conditionnement des fraises en barquette), mais appliqué à un produit déjà « cher » à l'expédition, ce taux de marge se traduit par un prix au détail relativement élevé.

Graphique 20



Source : FranceAgriMer-SNM

Données du graphique

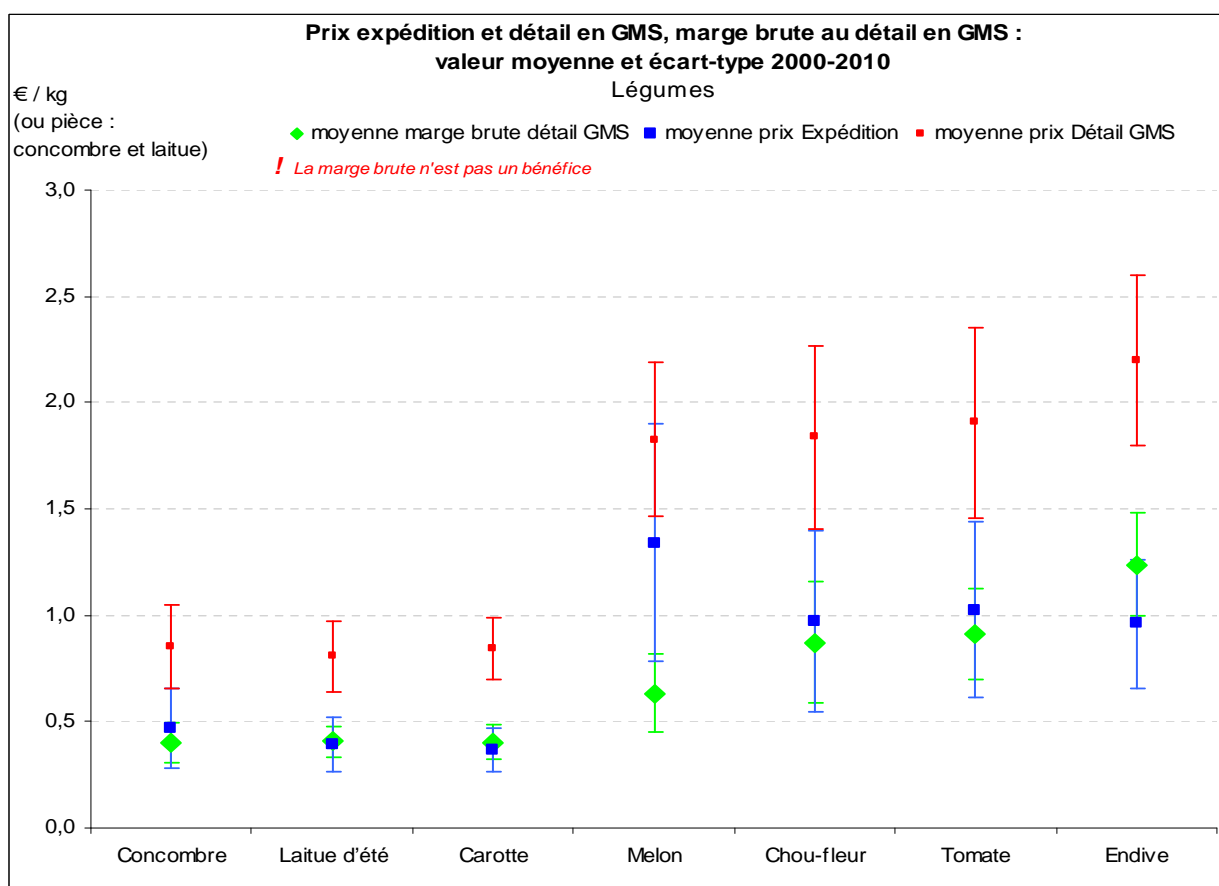
Tableau 10

	Moyenne des prix à l'expédition 2000-2010	Ecart-type des prix à l'expédition 2000-2010	Moyenne des prix au détail en GMS 2000-2010	Ecart-type des prix au détail en GMS 2000-2010	Moyenne des marges brutes au détail en GMS 2000-2010	Ecart-type des marges brutes au détail en GMS 2000-2010
	€/ kg	€/ kg	€/ kg	€/ kg	€/ kg	€/ kg
Banane	0,57	0,15	1,35	0,15	0,78	0,12
Pomme	0,72	0,12	1,76	0,20	1,03	0,16
Pêche blanche	1,49	0,44	2,52	0,50	1,14	0,23
Raisin blanc	1,76	0,44	2,97	0,52	1,15	0,26
Abricot	1,79	0,70	2,97	0,62	1,43	0,33
Fraise ronde	3,77	1,01	5,49	0,91	2,04	0,53
Bigarreau	1,89	0,85	5,11	1,30	2,98	0,90

Source : FranceAgriMer-SNM

NB : les marges brutes ne peuvent être calculées que les semaines où l'on dispose à la fois de cotations à l'expédition et de relevés de prix au détail. Certaines semaines (début ou fin de campagne), on ne dispose que d'une des deux données. Sur la période étudiée, on a donc moins de données de marge que de données de prix ; ceci explique que la moyenne des marges n'est pas égale à la différence des moyennes de prix.

Graphique 21



Source : FranceAgriMer-SNM

Données du graphique

Tableau 11

	Moyenne des prix à l'expédition 2000-2010 €/ kg	Ecart-type des prix à l'expédition 2000-2010 €/ kg	Moyenne des prix au détail en GMS 2000-2010 €/ kg	Ecart-type des prix au détail en GMS 2000-2010 €/ kg	Moyenne des marges brutes au détail en GMS 2000-2010 €/ kg	Ecart-type des marges brutes au détail en GMS 2000-2010 €/ kg
Concombre	0,47	0,19	0,85	0,20	0,40	0,09
Laitue d'été	0,40	0,13	0,81	0,17	0,41	0,07
Carotte	0,37	0,10	0,85	0,15	0,40	0,08
Melon	1,34	0,56	1,83	0,36	0,63	0,19
Chou-fleur	0,97	0,43	1,84	0,43	0,87	0,29
Tomate	1,02	0,41	1,91	0,45	0,91	0,21
Endive	0,96	0,30	2,20	0,40	1,24	0,24

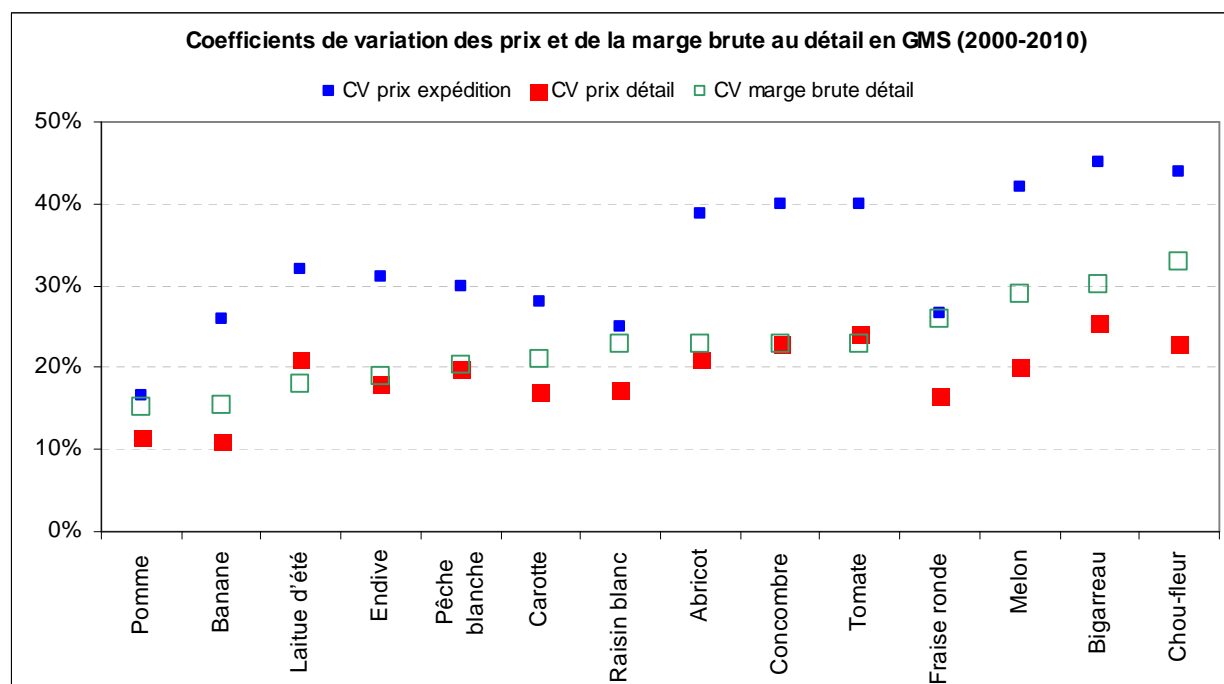
Source : FranceAgriMer-SNM

NB : les marges brutes ne peuvent être calculées que les semaines où l'on dispose à la fois de cotations à l'expédition et de relevés de prix au détail. Certaines semaines (début ou fin de campagne), on ne dispose que d'une des deux données. Sur la période étudiée, on a donc moins de données de marge que de données de prix ; ceci explique que la moyenne des marges n'est pas égale à la différence des moyennes de prix.

Les autres informations apportées par ces graphiques portent sur la dispersion des prix et de la marge brute au détail, très variables selon les produits : en termes absolus, les variations (écart-type) ont, pour un produit donné, des ordres de grandeur comparables à l'expédition et au détail.

En termes relatifs, les coefficients de variation (écart-type en % du prix) sont plus faibles au détail qu'à l'expédition, et, pour un même stade, très variables d'un produit à l'autre (graphique suivant) : la pomme présente des coefficients de variations faibles, tant pour les prix expédition qu'au détail (donc la marge brute au détail est elle-même relativement stable) ; à l'opposé, les cours à l'expédition du chou-fleur sont très nettement plus variables que les prix au détail.

Graphique 22



Source : FranceAgriMer-SNM

4. LES COMPTES DES ENTREPRISES DU COMMERCE EN FRUITS ET LEGUMES

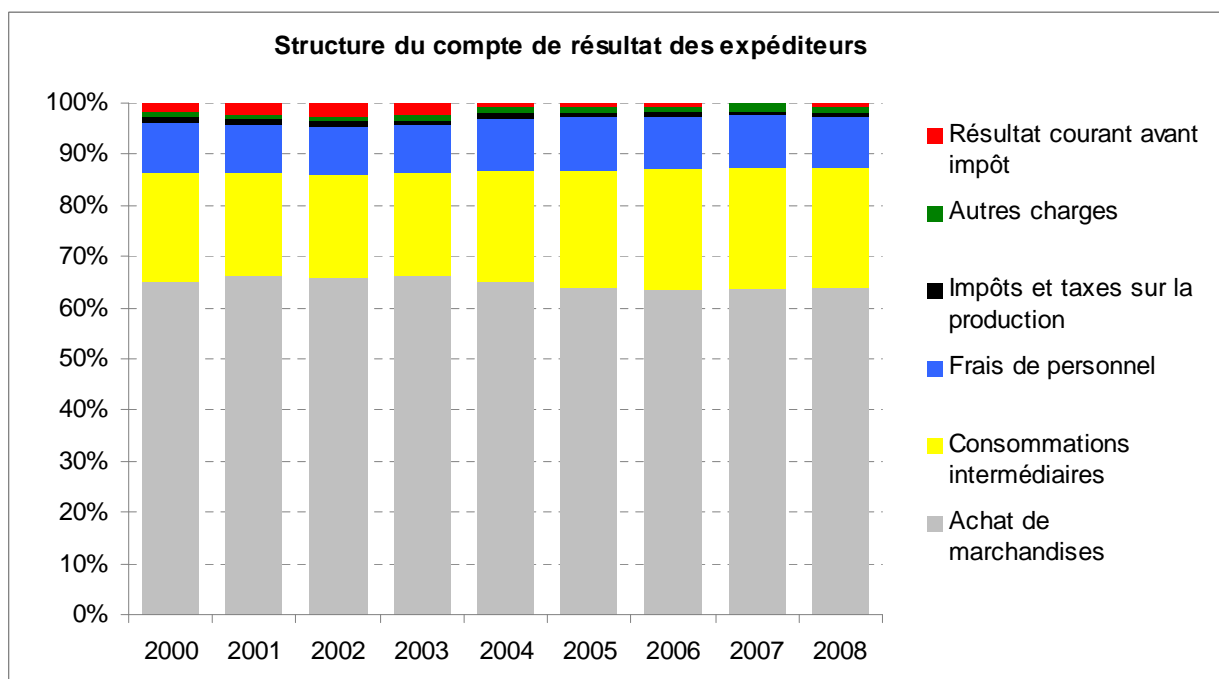
Le type de circuit de commercialisation des fruits et légumes modélisé pour l'observatoire ne fait intervenir que deux prix (expédition, détail en GMS) et une marge brute, celle de la distribution en GMS, susceptible d'agrèger (cf. Schéma 3 et Schéma 4 sur les circuits) la marge commerciale des magasins s'approvisionnant auprès de centrales d'achat (et, dans une moindre proportion, auprès de grossistes) et la marge commerciale de ces centrales d'achat¹⁶ (et grossistes), ou de représenter la marge brute de l'enseigne intégrée.

Il est donc utile de présenter ici des données de comptes d'expéditeurs (dont la marge brute constitue la différence entre le prix à l'expédition et le prix perçu par le producteur agricole) et de grossistes en fruits et légumes, bien que ces opérateurs n'approvisionnent que de façon minoritaire les GMS. Ces données sont fournies par le CTIFL, qui suit un panel d'opérateurs.

En revanche, l'approche de comptes analytiques du rayon « fruits et légumes » en GMS nécessite de conduire des enquêtes *ad hoc*, actuellement en cours dans le cadre de l'observatoire, car l'information statistique disponible sur les GMS porte sur les comptes du secteur « magasins de grande surface à dominante alimentaire », non détaillés par rayon. A titre d'information, on présente ici les comptes des détaillants spécialisés en fruits et légumes, également suivis par le CTIFL.

4.1. Comptes des expéditeurs

Graphique 23



Source : CTIFL - AND

¹⁶ Le terme de centrale d'achat désigne soit une entreprise qui centralise les achats pour un ensemble de distributeurs indépendants (il s'agit alors d'une activité de grossiste pour la grande distribution : on parle de centrale de type grossiste), soit, dans les enseignes de distribution intégrée un service centralisé qui remplit la même fonction auprès des magasins de cette enseigne (centrale d'achat intégrée).

Tableau 12

Taux de marque ¹⁷ et de marge moyens, taux moyen de résultat courant des expéditeurs (1)	marge commerciale / chiffre d'affaires t_1	marge commerciale / achats de marchandises $t_2 = t_1 / (1 - t_1)$	résultat courant avant impôt / chiffre d'affaires	résultat courant avant impôt / marge commerciale
Ensemble expéditeurs	26,0%	35,1%	1,40%	5%
Expéditeurs à clientèle grossistes	30,0%	42,9%	2,0%	7%
Expéditeurs à clientèle GMS	26,7%	36,4%	1,7%	6%
Expéditeurs à clientèle Export	25,7%	34,6%	1,0%	4%
Expéditeurs à clientèle mixte	23,3%	30,4%	1,0%	4%

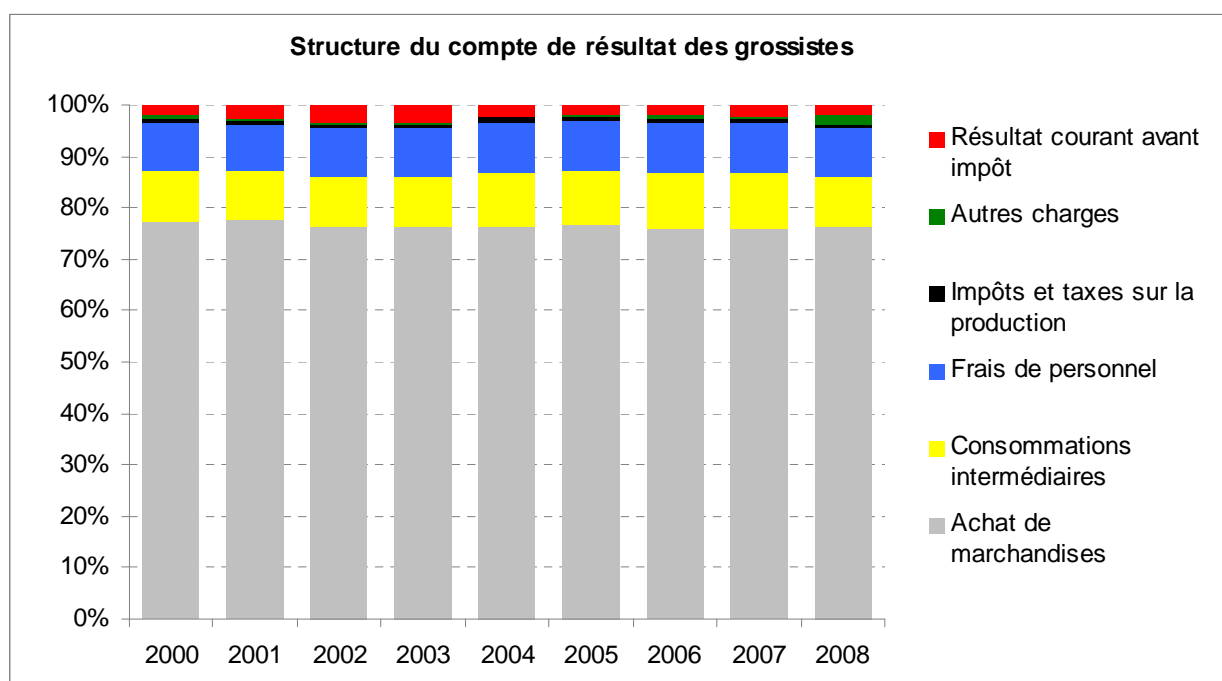
(1) le terme de taux de « marge » est normalement réservé au rapport « marge commerciale / achats », celui de taux de « marque » désigne le rapport « marge sur ventes (ou chiffre d'affaires) ».

Source : CTIFL-AND

En moyenne sur la période étudiée, le chiffre d'affaires à l'expédition est supérieur de 35 % aux achats aux producteurs¹⁸ ; 95 % de la marge commerciale couvre les charges d'exploitation, (autres que l'achat du produit), 5 % constitue le résultat courant avant impôt

4.2. Comptes des grossistes

Graphique 24



Source : CTIFL-AND

¹⁷ taux de « marque » : désigne le rapport « marge sur ventes (ou chiffre d'affaires) = marge commerciale / chiffre d'affaires.

¹⁸ ... mais le prix de vente moyen des expéditeurs est probablement supérieur de plus de 35% au prix d'achat moyen aux producteurs, compte tenu des pertes physiques au stade expédition : soit p le taux de pertes, PA le prix d'achat, PV le prix de vente, le taux de marge étant de 35%, on a : $(1 - p) PV = 1,35 PA$, donc $PV > 1,35 PA$

Tableau 13

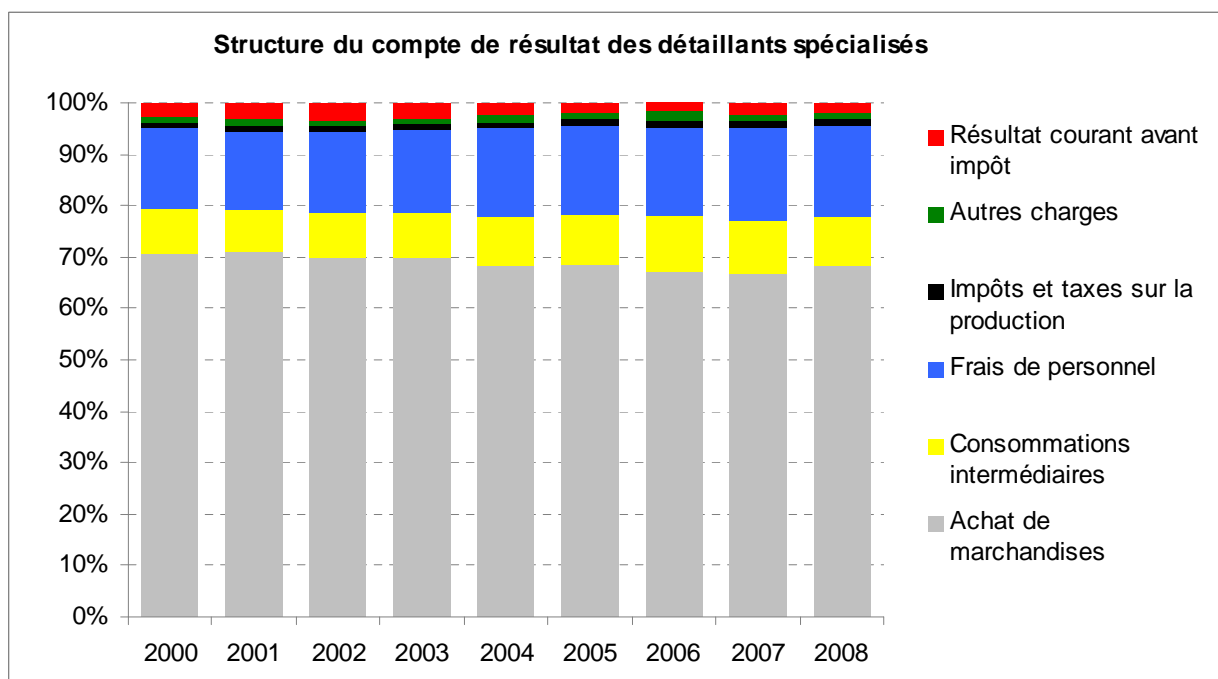
Taux de marque ¹⁹ et de marge moyens, taux moyen de résultat courant 2000-2008 des grossistes	marge commerciale / chiffre d'affaires t_1	marge commerciale / achats de marchandises $t_2 = t_1 / (1 - t_1)$	résultat courant avant impôt / chiffre d'affaires	résultat courant avant impôt / marge commerciale
Ensemble grossistes	23,0%	29,9%	1,5%	7%
Grossistes à clientèle traditionnelle	18,3%	22,4%	1,7%	9%
Grossistes à clientèle GMS	27,0%	37,0%	1,7%	6%
Grossistes à clientèle RHD	33,2%	49,7%	1,3%	4%
Grossistes à clientèle mixte	22,5%	29,0%	1,4%	6%
Grossistes à clientèle grossistes	15,5%	18,3%	1,2%	8%
Grossistes à clientèle importateurs	17,6%	21,4%	0,7%	4%

Source : CTIFL-AND

En moyenne sur la période étudiée, le chiffre d'affaires des grossistes est supérieur de 23 % aux achats à leurs fournisseurs²⁰ ; 93 % de la marge commerciale couvre les charges d'exploitation, (autres que l'achat du produit aux fournisseurs), 7 % en constitue le résultat courant avant impôt

4.3. Comptes des détaillants spécialisés

Graphique 25



Source : CTIFL-AND

¹⁹ taux de « marque » : désigne le rapport « marge sur ventes (ou chiffre d'affaires) = marge commerciale / chiffre d'affaires.

²⁰ ...qui peuvent être d'autres grossistes, des expéditeurs...

Tableau 14

Taux de marque²¹ et de marge moyens 2000-2008 des détaillants spécialisés, taux moyen de résultat courant	marge commerciale / chiffre d'affaires t_1	marge commerciale / achats de marchandises $t_2 = t_1 / (1 - t_1)$	résultat courant avant impôt / chiffre d'affaires	résultat courant avant impôt / marge commerciale
Ensemble	31,0 %	44,9 %	2,40 %	8 %
Décile supérieur	43,0 %	75,4 %	7,0 %	16 %
Quartile supérieur	38,0 %	61,3 %	4,0 %	11 %
Quartile inférieur	28,0 %	38,9 %	-1,0 %	-4 %
Décile inférieur	22,0 %	28,2 %	-4,0 %	-18 %

Source : CTIFL-AND

En moyenne sur la période étudiée, le chiffre d'affaires des détaillants est supérieur de 31 % aux achats à leurs fournisseurs ; 92 % de la marge commerciale couvre les charges d'exploitation, (autres que l'achat du produit aux fournisseurs), 8 % en constitue le résultat courant avant impôt. Les données disponibles montrent la grande dispersion de ces résultats.

²¹ taux de « marque » : désigne le rapport « marge sur ventes (ou chiffre d'affaires) = marge commerciale / chiffre d'affaires.

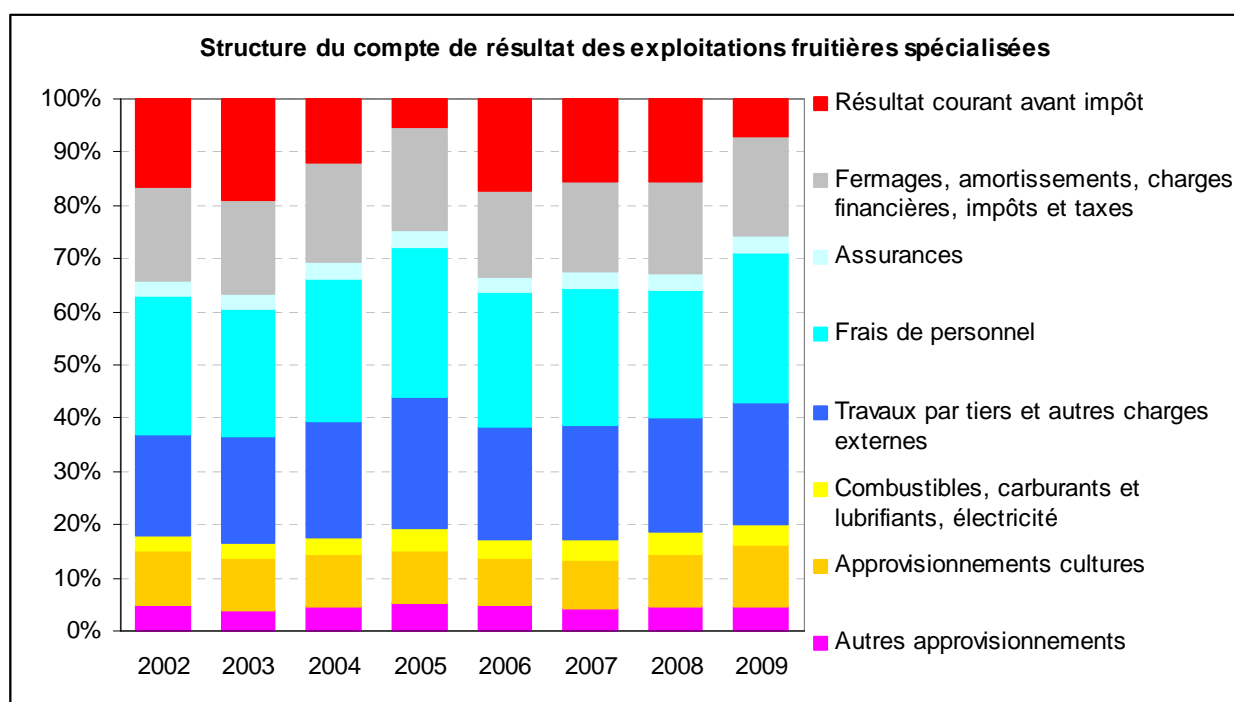
5. LES COMPTES ET LES COÛTS DE PRODUCTION DES EXPLOITATIONS AGRICOLES SPECIALISEES EN FRUITS ET LEGUMES

5.1. Exploitations fruitières spécialisées

5.1.1. Structure des charges et résultat : moyennes et évolution de l'ensemble des exploitations spécialisées

L'échantillon RICA des exploitations fruitières spécialisées (otex 39) est constitué par des exploitations dont le produit brut issu de vergers représente au moins 70 % du produit brut total, soit environ 300 exploitations (effectif variable selon les années), représentatives de 10 000 exploitations environ²².

Graphique 26



Source : SSP (RICA)

Avec la viticulture et le maraîchage, les exploitations fruitières sont celles qui présentent les charges en personnel les plus importantes, rapportées à la production (30 % en moyenne de 2002 à 2009). La main d'œuvre salariée représente en moyenne 3 unités de travail annuel (40 % de la main-d'œuvre totale), au coût unitaire annuel de 17 500 €.

Les « travaux par tiers et autres charges externes » constituent un autre poste important, regroupant notamment les achats de travaux et de services (main-d'œuvre externe) et les « fournitures pour immobilisations », soit ici les plantations.

Le résultat courant avant impôt (niveau de revenu dégagé avant opérations exceptionnelles) est très variable d'une année à l'autre, sous l'effet notamment des variations de la production, soumise aux aléas météorologiques ; il représente en moyenne 13 % du produit total sur la période considérée.

²² Le RICA est un échantillon de type stratifié constitué par la méthode des quotas : sur la base du recensement de l'agriculture, l'ensemble des exploitations françaises (« l'univers ») est réparti dans des « strates » définies par l'orientation de production (« otex »), la taille économique et la région. Les quelques 7 600 exploitations suivies par le RICA (« l'échantillon ») sont choisies afin de représenter chaque strate. Toute exploitation d'une strate dans l'échantillon représente un certain nombre d'exploitations de l'univers.

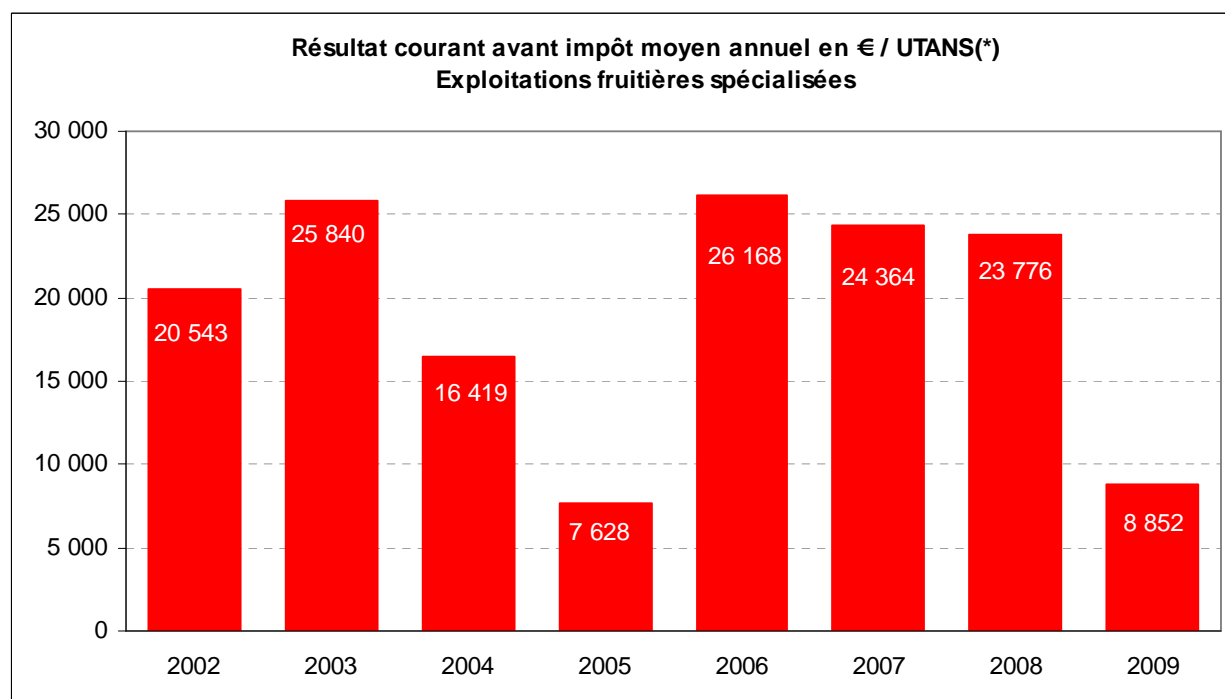
Le Graphique 27 présente trois années au cours desquelles le résultat courant avant impôts a été particulièrement faible.

Après les faibles volumes récoltés en 2003, les exportations françaises de pommes ont souffert en 2004 de la surabondance de l'offre notamment sur le marché européen qui n'a pas permis aux producteurs d'écouler leur récolte ou de le faire à un prix faible.

Cette situation a généré des stocks qui ont aggravé les conséquences d'une nouvelle offre très abondante en 2005 (avec entre autre des excédents de production dans l'hémisphère sud) faisant chuter les prix payés aux producteurs.

En 2009, la commercialisation de fruits d'été a perduré au moment de la récolte des pommes et a été cumulé à une récolte importante et précoce sur le continent européen. Le début de campagne a donc été particulièrement difficile pour l'amont de la filière. Une concurrence très présente sur les marchés, et une conjoncture économique toujours délicate ont maintenu une pression constante sur les prix. Le dynamisme de l'export (excepté pour la variété Golden) et une consommation relativement importante ont permis d'assainir le marché en deuxième partie de campagne mais n'ont pas été suffisant pour redresser les comptes des exploitants.

Graphique 27



(*) UTANS : unité de travail annuel non salarié
Source : SSP (RICA)

5.1.2. Estimation du coût de production moyen des pommes à partir de comptes d'exploitations spécialisées

En production fruitière, les données comptables du RICA ne permettent de cerner des coûts de production au sens strict du terme (charges rapportés à une unité de quantité d'une espèce donnée de fruit) que dans le cas des rares exploitations fortement spécialisées dans la production d'une seule espèce.

Cet exercice peut être tenté sur l'échantillon d'une centaine d'exploitations fruitières (en moyenne de 2002 à 2009 : 90 % de la production de ces exploitations) spécialisées dans la production de pommes (89% du produit du verger) ; selon leur nature, les postes de charges identifiés dans les comptes de ces exploitations sont soit exclus du calcul du coût de production de la pomme (charges spécifiques des productions non végétales), soit affectées à ce coût au prorata de la part du produit « pomme » dans le produit total (charges communes à toutes les productions), ou dans le produit végétal (charges spécifiques à toutes les productions végétales), ou dans le produit du verger (charges spécifiques au vergers).

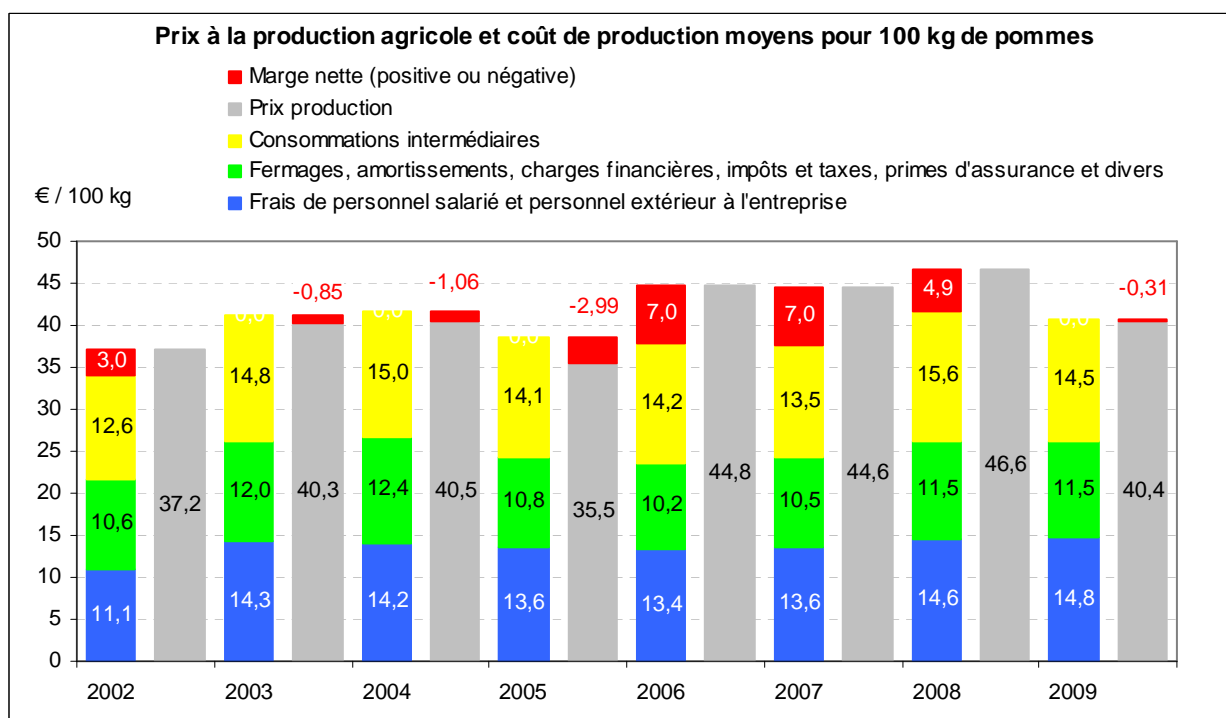
Toutes les charges comptables réelles (hors charges exceptionnelles) sont prises en compte, y compris notamment les amortissements, qui ne donnent pas lieu à des dépenses annuelles.

On obtient ainsi une estimation du coût de production pour 100 kg de pommes variant selon les années entre 34 € / 100 kg et 42 € / 100 kg, lequel, comparé au prix moyen des ventes de pommes, laisse une marge nette moyenne variant entre -3 et +7 € / 100 kg (cf. Graphique 28).

A eux seuls, les amortissements ramenés à 100 kg de pommes varient selon les années entre 5,8 €/100 kg et 7 €/100 kg ; soit une marge nette hors amortissements de 3,6 €/100 kg à 13,7 €/100 kg

Compte tenu des sources utilisées (charges non ventilées de façon analytique) et du mode de calcul, ces résultats ne doivent être considérés que comme des ordres de grandeur.

Graphique 28



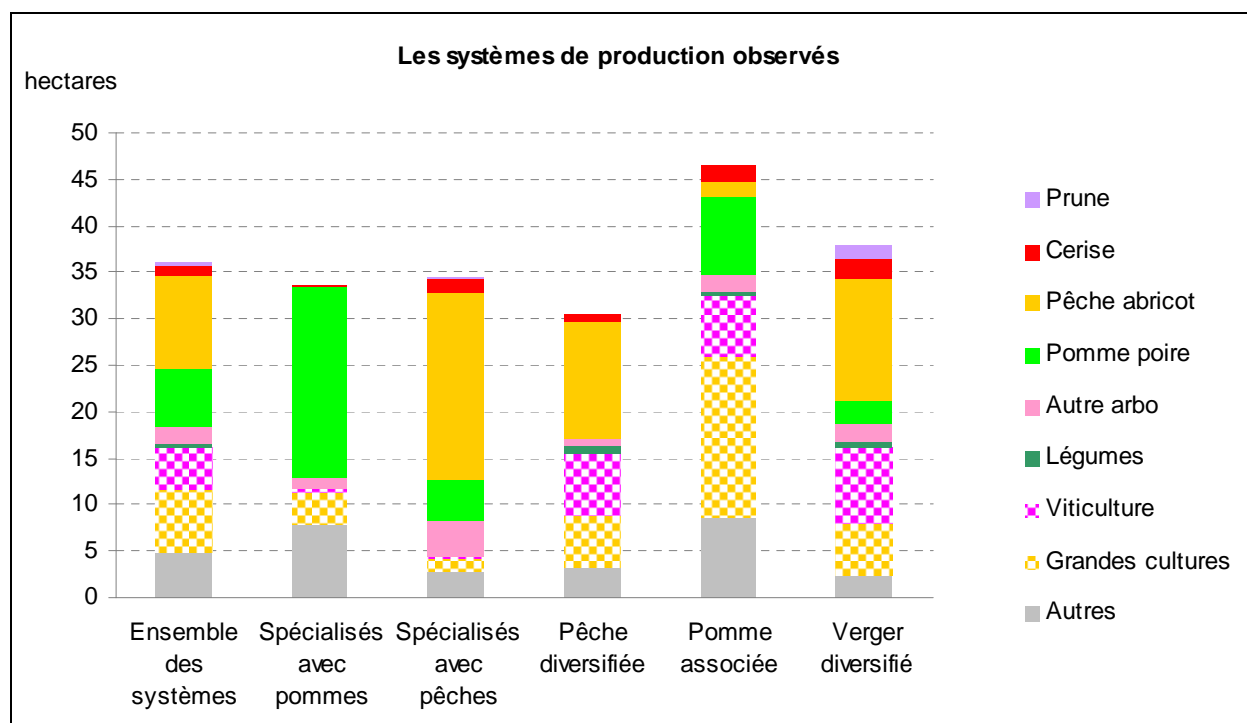
NB : sur ce graphique, lorsque le prix à la production est supérieur au coût de production, la marge nette est un gain, son montant, représenté en rouge, est placé avec les coûts afin de solder le prix (prix – coûts = gain, donc prix = coûts + gain) ; à l'inverse, lorsque le prix à la production est inférieur au coût de production, la marge nette est une perte ; son montant, représenté en rouge, est placé « sur » le prix (barre grise) fin de solder le coût (prix – coût = - perte, donc prix + perte = coûts).

Sources : SSP (RICA), traitement FranceAgriMer

5.1.3. Structure des charges et résultat par systèmes de production arboricole en 2009

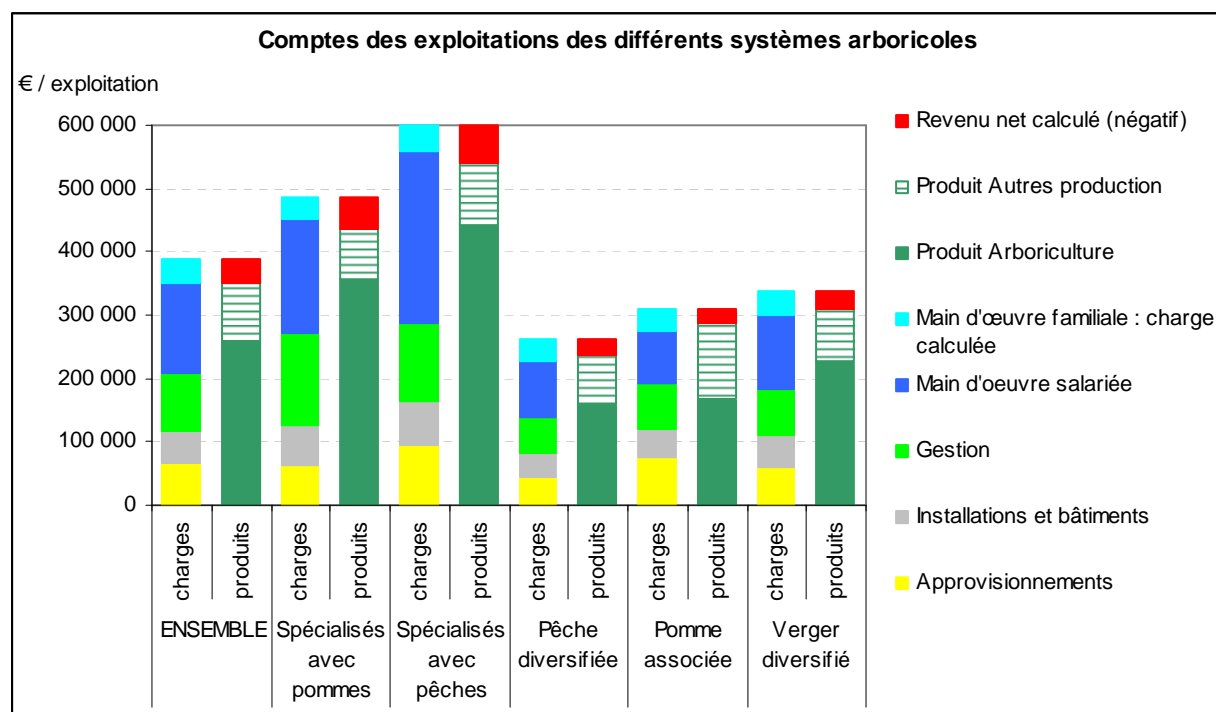
Cette approche s'appuie sur les données comptables des exploitations suivies par l'observatoire économique des exploitations fruitières (CTIFL, FNPF, FranceAgriMer) basées sur un échantillon total de 360 exploitations réparties dans 8 départements. Elle permet d'appréhender la diversité des systèmes de production de fruits.

Graphique 29



A l'instar des suivis similaires réalisés dans d'autres orientations de production agricole, des « charges calculées » sont ajoutées aux charges comptables : une rémunération standard est affectée à la main-d'œuvre familiale non salariée, et les cotisations sociales personnelles de l'exploitant, hors comptabilité d'entreprise, sont réintégrées dans les charges.

Graphique 30



Le revenu net calculé est obtenu en ajoutant aux charges comptables une rémunération forfaitaire du travail familial de 18 000 € / an / UTA et en y réintégrant les charges sociales de l'exploitant ; ce revenu net s'avère en moyenne négatif en 2009 dans tous les systèmes.

A noter que la somme entre la rémunération forfaitaire du travail familial et le revenu net calculé (négatif, ici) donne le résultat courant avant impôts : celui-ci reste, en moyenne par exploitation, négatif en 2009 dans les systèmes « spécialisés pommes » (- 17 000 €) et « spécialisés pêches » (-18 000 €), positif dans les systèmes « pêche diversifiée » (11 000 €), « pomme associée » (+ 13 000 € / exploitation) et « pêche diversifiée » (+ 7 000 €)

Comptes des exploitations des différents systèmes arboricoles

Tableau 15

unités : 1000 euros / exploitation	ENSEMBLE		Spécialisés avec pommes		Spécialisés avec pêches		Pêche diversifiée		Pomme associée		Verger diversifié	
	charges	produits	charges	produits	charges	produits	charges	produits	charges	produits	charges	produits
Approvisionnement	65,7		63,3		95,5		43,2		74,3		59,3	
Installations et bâtiments	52,6		64,5		68,6		4,1		47,2		5,1	
Gestion	89,4		142,6		125,3		54,1		72,0		73,9	
Main d'œuvre salariée	144,1		18,8		269,3		89,3		82,6		118,2	
Main d'œuvre familiale (*)	36,0		33,8		41,5		34,2		34,6		35,8	
Produit Arboriculture		262,1		356,5		441,8		157,5		165,9		228,7
Produit Autres production		91,8		77,9		97,9		8,1		122,4		79,4
Revenu net calculé		-35,8		-5,5		-59,9		-23,4		-21,9		-29,0
Résultat courant avant impôts	0,1			-16,7		-18,5	1,8		12,8		6,8	

(*) Charge « supplétive » ou calculée

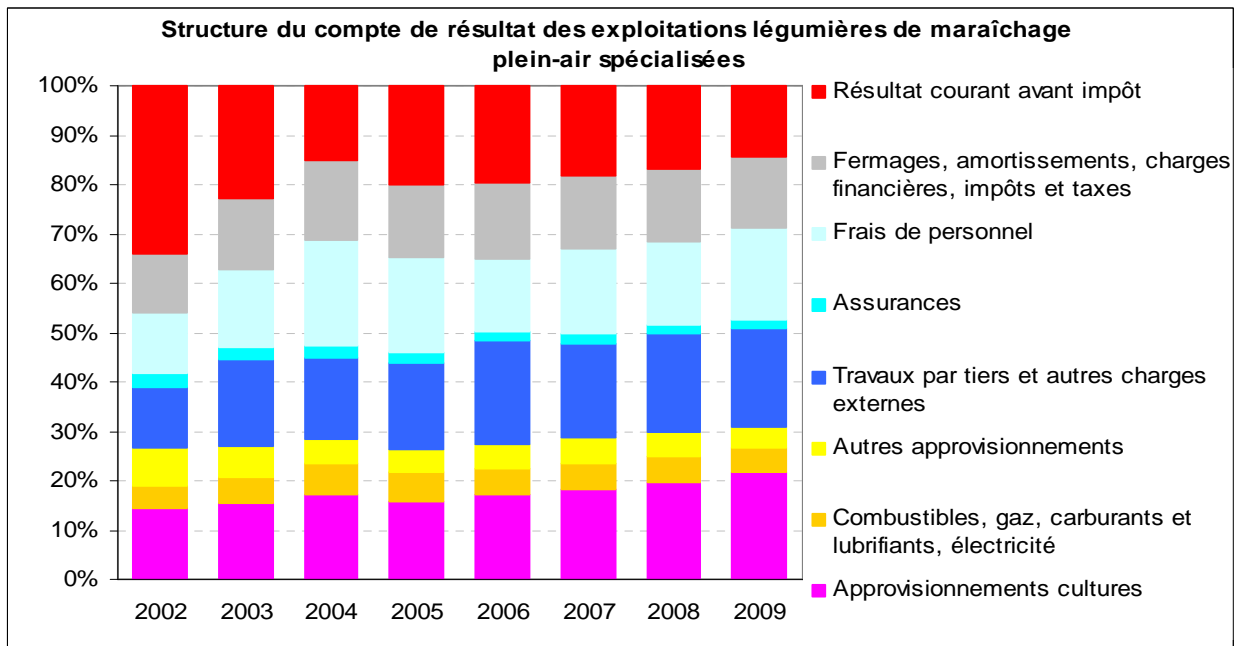
Sources : CTIFL, FNPF, FranceAgriMer

5.2. Exploitations légumières spécialisées

5.2.1. Structure des charges et résultat : moyennes et évolution de l'ensemble des exploitations spécialisées : plein-air

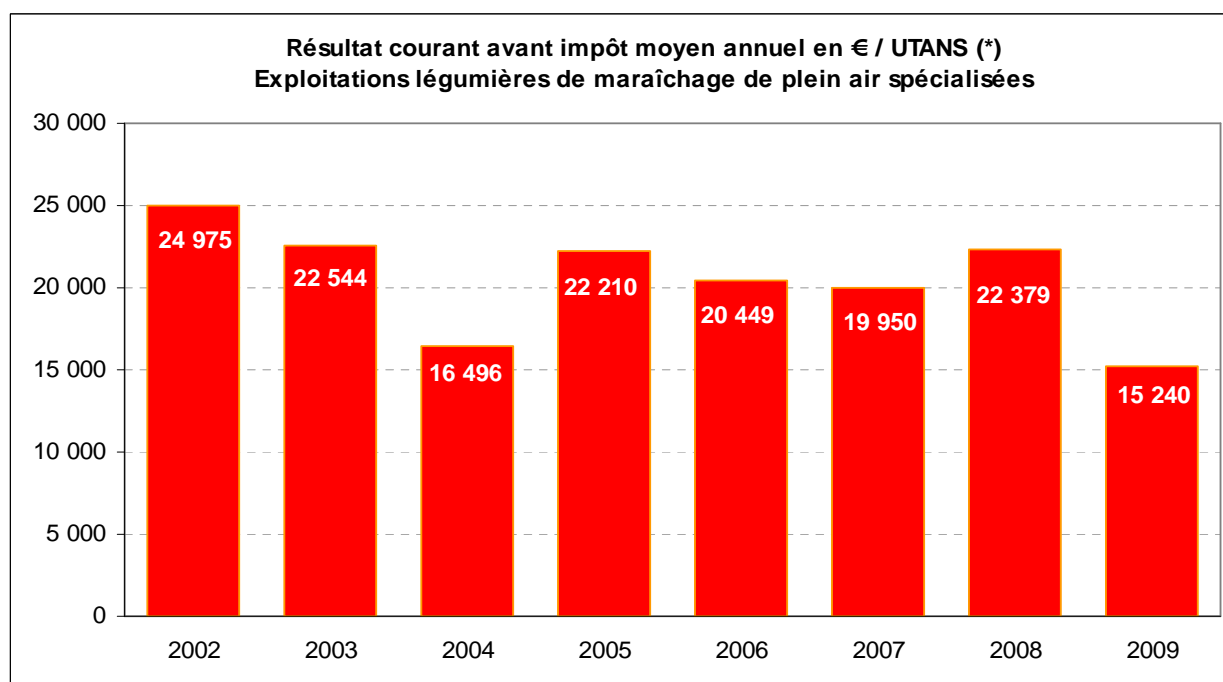
L'échantillon RICA des exploitations spécialisées dans la production de légumes en plein-air est constitué par des exploitations pour lesquelles cette production représente au moins 86 % du produit total, soit en moyenne 78 exploitations dans l'échantillon (effectif variable selon les années), représentatives de 1 800 exploitations environ.

Graphique 31



Source : SSP (RICA)

Graphique 32



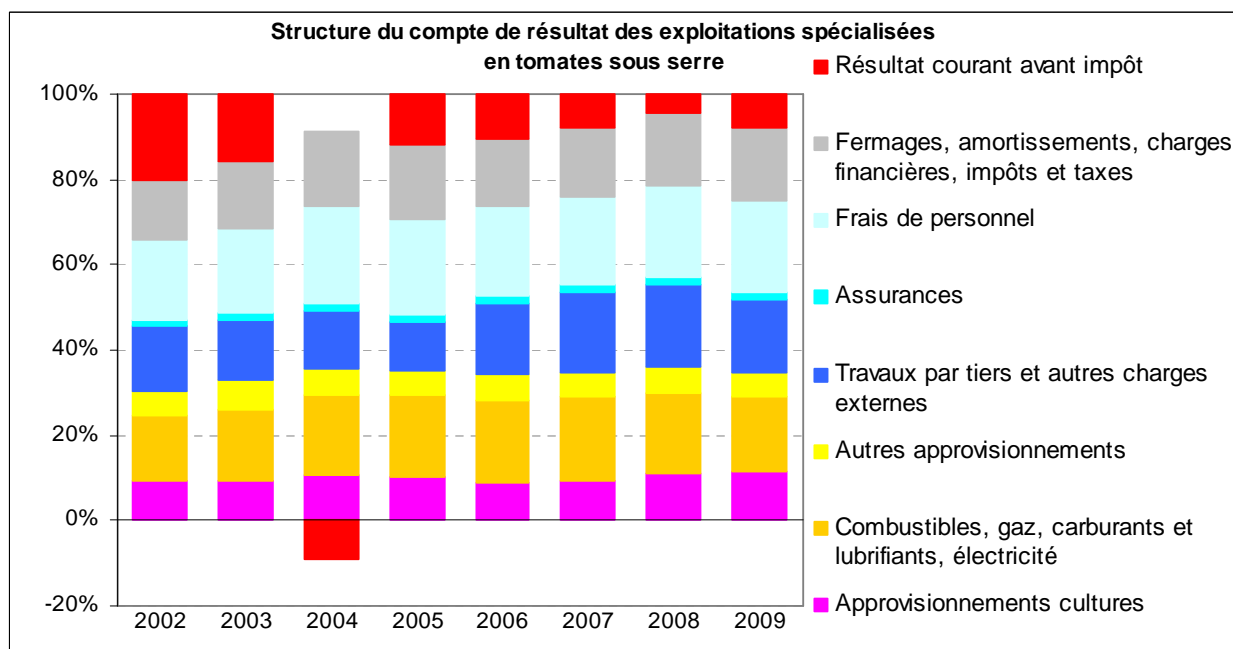
(*) UTANS : unité de travail annuel non salarié.

Source : SSP (RICA)

5.2.2. Structure des charges et résultat : moyennes et évolution dans les exploitations spécialisées dans la production de tomates sous serre

L'échantillon RICA des exploitations spécialisées dans la production de légumes en plein-air est constitué de 24 à 29 exploitations (effectif variable selon les années) dans lesquelles la production de tomates sous serre constitue plus de 85% de la production, cet échantillon est représentatif de 630 à 950 exploitations.

Graphique 33

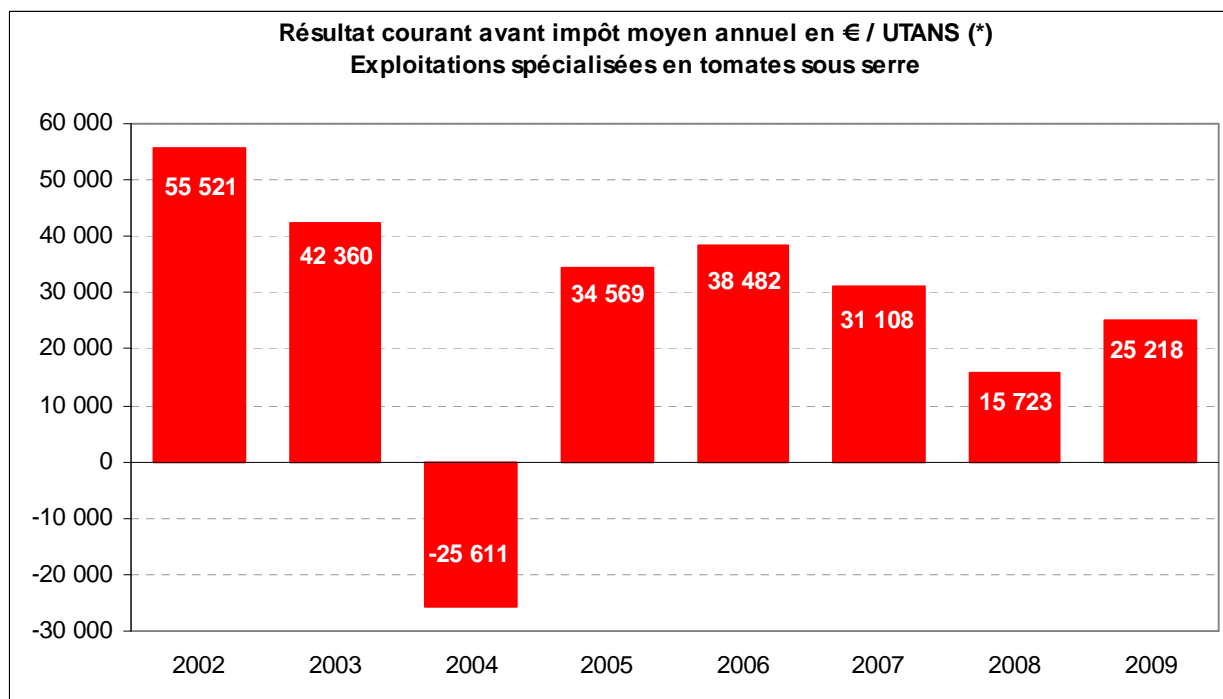


NB : résultat courant négatif en 2004

Source : SSP (RICA)

On note la part importante des combustibles et des frais de personnel (salarié) dans les charges.

Graphique 34



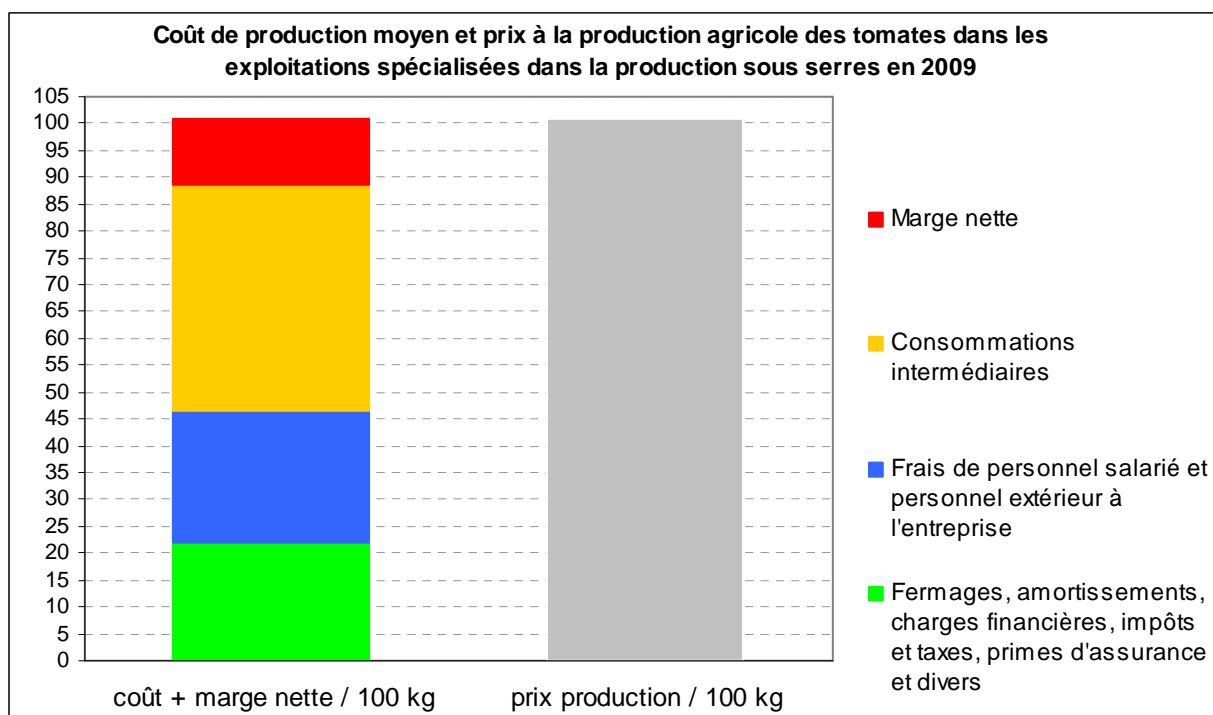
(*) UTANS : unité de travail annuel non salarié.

Source : SSP (RICA)

Une estimation approximative du coût moyen de production des tomates sous serre a été réalisée à partir des comptes de l'échantillon. Selon leur nature, les postes de charges identifiés dans les comptes de ces exploitations, sont, soit exclus du calcul du coût de production de la tomate (charges spécifiques des

productions non végétales), soit affectés à ce coût au prorata de la part du produit « tomate » dans le produit total (charges communes à toutes les productions), ou dans le produit végétal (charges spécifiques à toutes les productions végétales), ou dans le produit « légumes sous serre » (charge en gaz).

Graphique 35



Source : SSP (RICA, traitements FranceAgriMer)

Le coût de production est ainsi estimé à 0,89 €/kg en 2009, pour un prix de vente moyen (issu également des comptes des exploitations de l'échantillon) de 1,01 €/kg²³, soit une marge nette de 0,12 €/kg

Compte tenu des sources utilisées (charges comptables non ventilées de façon analytique) et du mode de calcul, ces résultats ne doivent être considérés que comme des ordres de grandeur.

5.2.3. Structure des charges et résultat par systèmes de production légumière en 2009

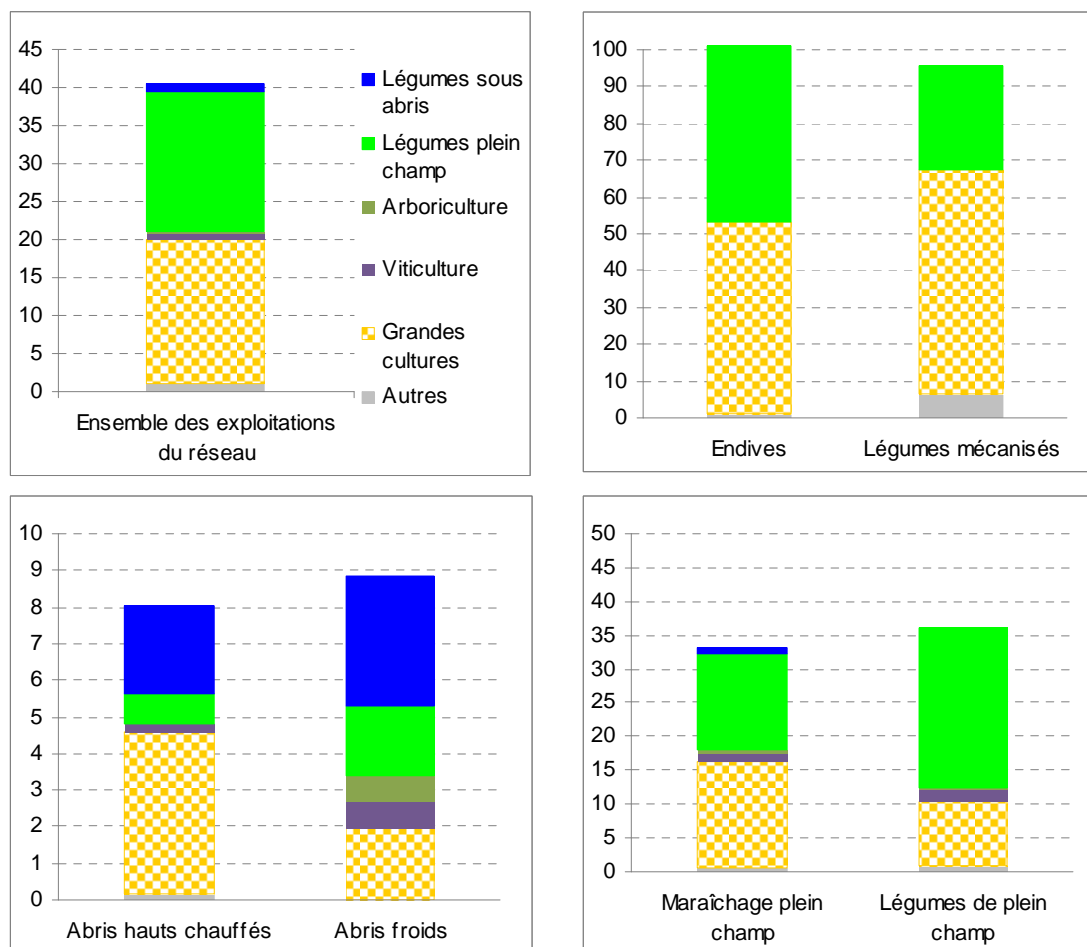
Cette approche s'appuie sur les données comptables des exploitations suivies par l'observatoire économique des exploitations légumières (CTIFL, Légumes de France, FranceAgriMer) basée sur un échantillon de 435 exploitations réparties dans 15 départements. Elle permet d'appréhender la diversité des systèmes de production de légumes, laquelle est considérable, avec des exploitations de types « grandes cultures » (légumes de plein champ), du maraîchage, des cultures sous serres ou de plein-air (cf. Graphique 36).

²³ Ce prix moyen est relativement élevé : outre le fait qu'il s'agit de tomates de serres, les producteurs de l'échantillon doivent probablement assurer les fonctions d'expédition.

Les systèmes de production observés

Répartition de la SAU en ha

Graphique 36

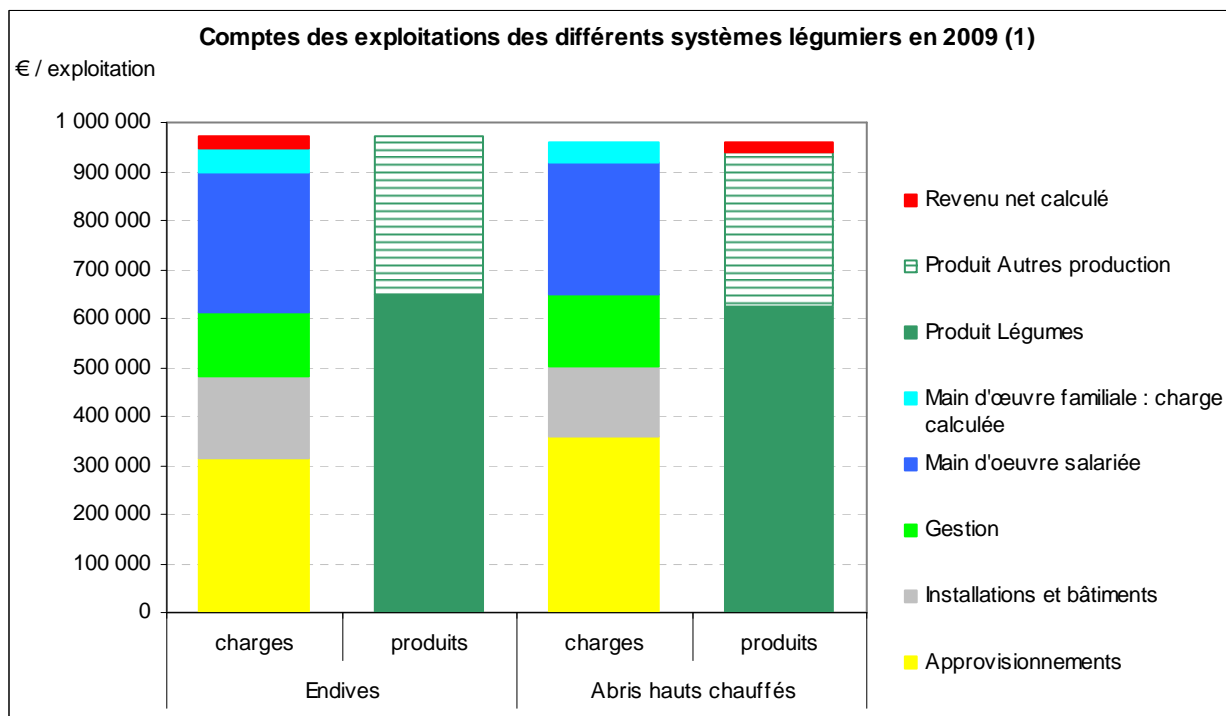


Sources : CTIFL, Légumes de France, FranceAgriMer

Le revenu net calculé est obtenu en ajoutant aux charges comptables une rémunération forfaitaire du travail familial de 18 000 € / an / UTA et en y réintégrant les charges sociales de l'exploitant ; ce revenu net s'avère en moyenne négatif en 2009 dans tous les systèmes se traduisant par le revenu net dans la colonne « charges » et non pas dans la colonne « produits » des Graphique 37 et Graphique 38.

A noter que la somme entre la rémunération forfaitaire du travail familial et le revenu net calculé (positif ou négatif, ici, selon le système) donne le résultat courant avant impôts : celui-ci est, en moyenne par exploitation, négatif en 2009 dans les systèmes « abris hauts chauffés » (- 20 000 €), « légumes de plein champ » (- 37 000 €), « légumes mécanisés » (- 34 000 €) et positif dans les systèmes « endives » (75 000 €), « abris froids » (44 000 €) et « maraîchage de plein champ » (45 000 €).

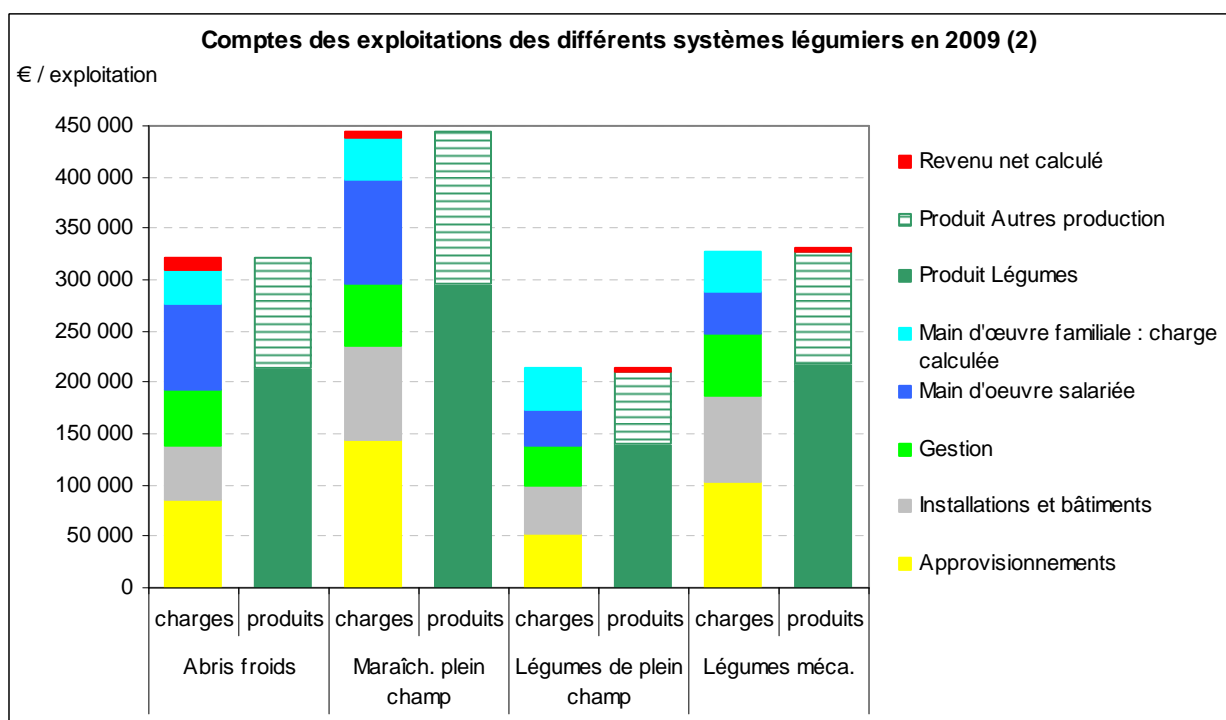
Graphique 37



NB : sur ce graphique, lorsque le prix à la production est supérieur au coût de production, le revenu net calculé est un gain, son montant, représenté en rouge, est placé avec les coûts afin de solder le prix ($\text{prix} - \text{coûts} = \text{gain}$, donc $\text{prix} = \text{coûts} + \text{gain}$) ; à l'inverse, lorsque le prix à la production est inférieur au coût de production, le revenu net calculé est une perte ; son montant, représenté en rouge, est placé « sur » le prix (barre grise) fin de solder le coût ($\text{prix} - \text{coût} = - \text{perte}$, donc $\text{prix} + \text{perte} = \text{coûts}$).

Sources : CTIFL, Légumes de France, FranceAgriMer

Graphique 38



NB : sur ce graphique, lorsque le prix à la production est supérieur au coût de production, le revenu net calculé est un gain, son montant, représenté en rouge, est placé avec les coûts afin de solder le prix ($\text{prix} - \text{coûts} = \text{gain}$, donc $\text{prix} = \text{coûts} + \text{gain}$) ; à l'inverse, lorsque le prix à la production est inférieur au coût de production, le revenu net calculé est une perte ; son montant, représenté en rouge, est placé « sur » le prix (barre grise) fin de solder le coût ($\text{prix} - \text{coût} = - \text{perte}$, donc $\text{prix} + \text{perte} = \text{coûts}$).

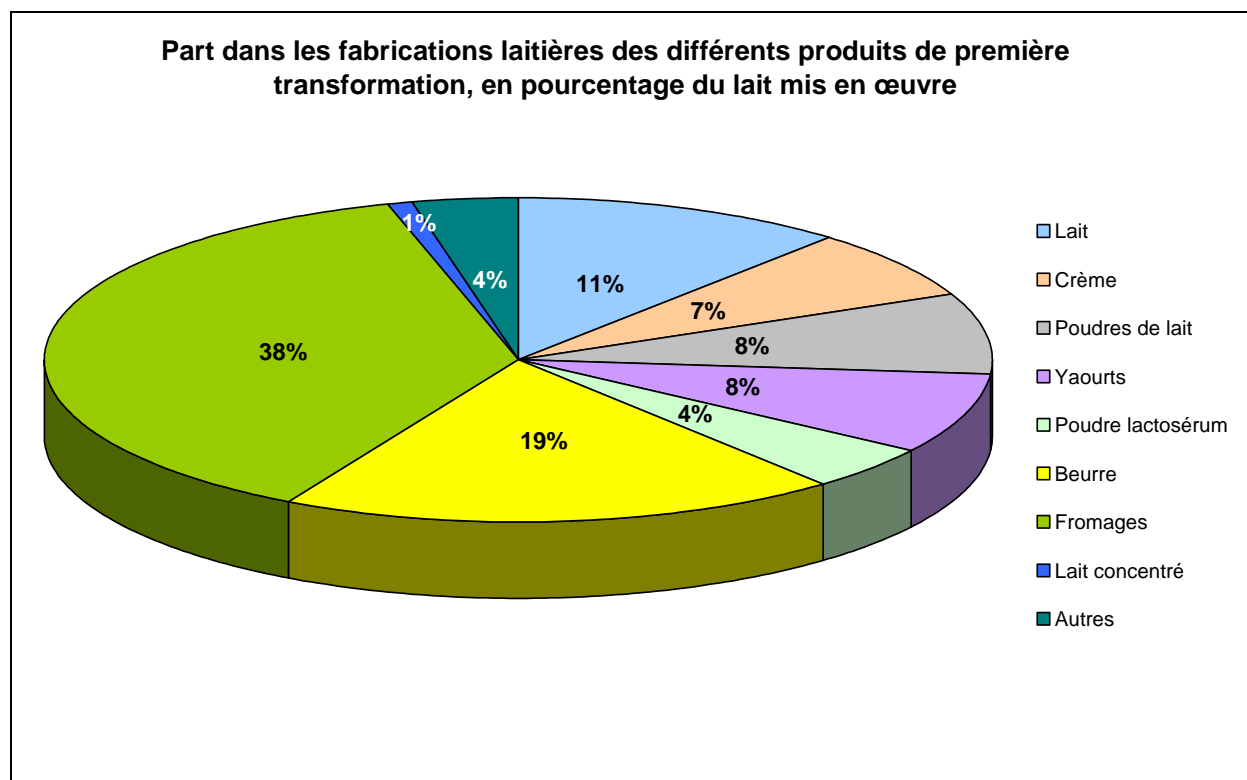
Sources : CTIFL, Légumes de France, FranceAgriMer

Section 2 - Produits laitiers

1. STRUCTURE DES FABRICATIONS LAITIÈRES FRANÇAISES ET CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

Les 22,2 milliards de litres de lait livrés en France en 2009 se déclinent en huit grandes catégories de produits au stade de la fabrication (sous forme conditionnée et vrac) : le lait qui représente en termes de fabrications 11 % de la matière sèche utile du lait transformé par l'industrie laitière, la crème (7 %), les poudres de lait (8 %), les yaourts (8 %), la poudre de lactosérum (4 %), le beurre (19 %) et les fromages qui absorbent 38 % du lait mis en œuvre. La France est le deuxième pays producteur de fromages de l'Union Européenne avec en moyenne 1,7 million de tonnes de fromages produites par an, soit 21 % de la production communautaire (2,1 millions de tonnes en Allemagne).

Graphique 39



Sources : FranceAgriMer d'après SSP et ANSES

Une partie de ces produits est vendue aux autres Etats membres de l'Union européenne ou exportée vers les pays tiers, parallèlement à des flux d'entrée. La France réalise la majorité de ses échanges extérieurs avec les autres Etats membres de l'UE, soit 85 % en valeur (tout produits confondus). L'essentiel des exportations vers les pays tiers est constitué de produits stockables présentant une longue durée de conservation : poudres de lait, poudre de lactosérum et beurre.

Pour la plupart des produits, la consommation française calculée par bilan se répartit entre les achats des ménages, la consommation en restauration hors foyer et les utilisations en industries agro-alimentaires (hors branche laitière telles que biscuiterie, chocolaterie...).

Dans le cas de la poudre de lait écrémé et de la poudre de lactosérum, en France ce sont essentiellement les IAA (biscuiteries, plats préparés...) et l'alimentation animale qui utilisent les volumes.

Une étude est actuellement en cours pour déterminer les quantités d'ingrédients laitiers utilisées par les IAA, notamment depuis la fin des aides à la matière grasse et protéique qui avaient été mises en place par la réglementation européenne dans le but d'accroître l'écoulement sur le marché de la matière grasse et protéique du lait (fin des aides en 2006 pour la matière protéique et 2007 pour la partie grasse) ; les résultats devraient être disponibles fin 2011.

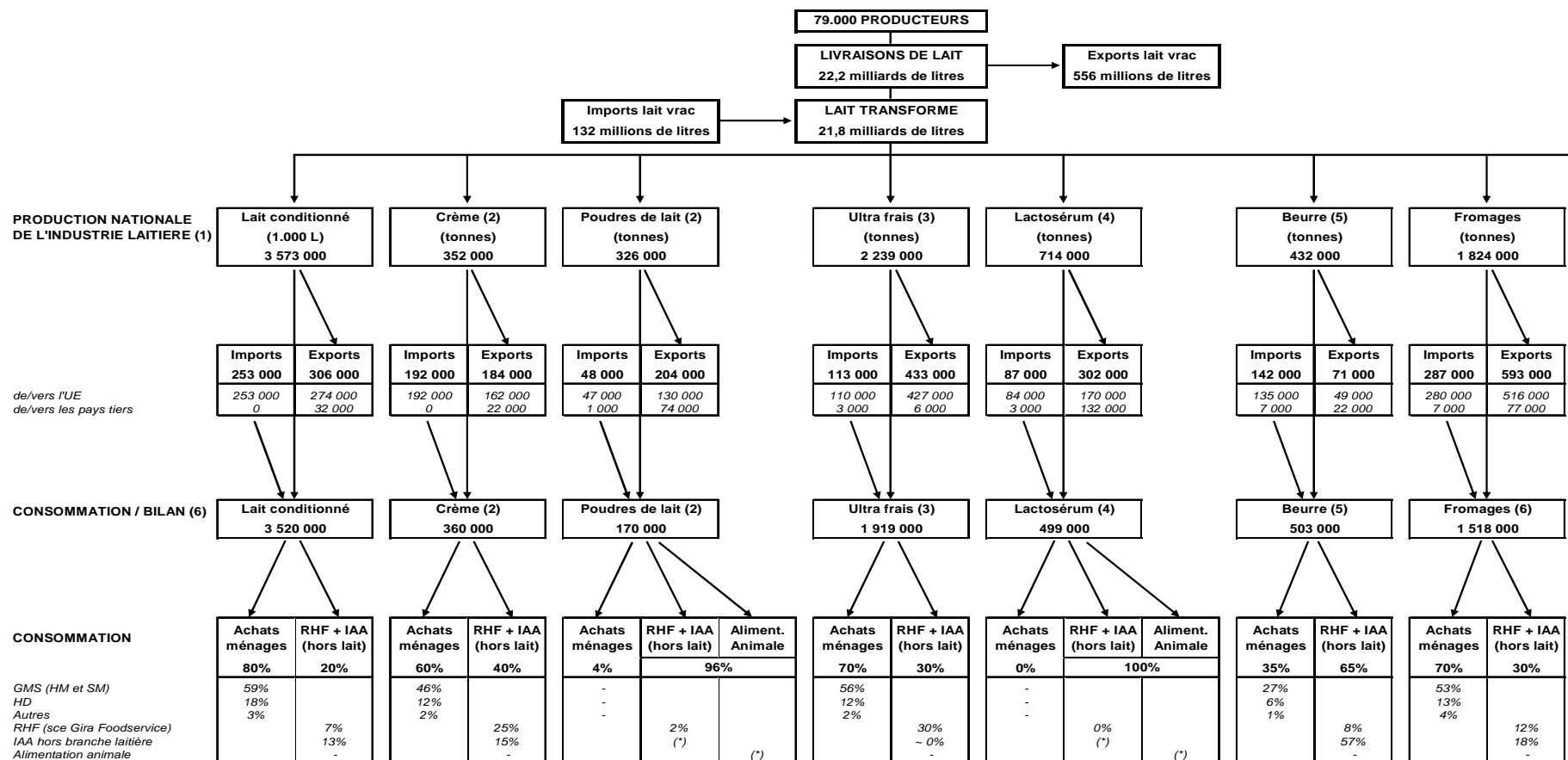
Les autres produits des produits de grande consommation avec une part achetée par les ménages, particulièrement élevée notamment pour le lait (80 %) et les yaourts (90 %). Le beurre et la crème quant à eux se distinguent par des utilisations non négligeables en RHF et en IAA, et notamment en IAA pour le beurre (débouché important dans le secteur de la boulangerie, viennoiserie et pâtisserie). Les achats de fromages par les ménages représentent environ 50 % de la consommation, une part non négligeable étant destinée aux IAA (fromages ingrédients : emmental, mozzarella...).

Sources des données du diagramme de la filière (Schéma 5 page suivante) :

La représentation des différentes étapes de la filière laitière, allant des livraisons de lait de vache aux différentes utilisations finales par grande famille de produit, a été élaborée à partir des données suivantes :

- l'Enquête Annuelle Laitière du SSP (livraisons de lait en France et fabrications)
- les chiffres des douanes françaises (échanges intra-communautaires et avec les pays tiers)
- les achats des ménages issus du panel consommateurs Kantar Worldpanel
- une estimation des utilisations en restauration hors foyer faites par le cabinet Gira Foodservice.

DIAGRAMME DE LA FILIERE LAITIERE FRANCAISE (chiffres 2009)
BILAN EN LITRES (lait) ET TONNES DE PRODUIT



Sources : FranceAgriMer d'après le SSP (EAL), les Douanes, Kantar Worldpanel et GIRA foodservice pour les données RHF

(1) hors vrac livré aux établissements de la branche laitière, y compris vrac livré aux établissements de la branche non laitière

(2) sous forme conditionné et vrac

(3) comprend les yaourts et laits fermentés nature, sucrés, aromatisés ou aux fruits et les desserts frais lactés, hors fromages frais et petits suisses

(4) poudre de lactosérum et lactosérum liquide ou concentré (en poids d'extrait sec)

(5) beurre et beurre concentré (en équivalent beurre)

(6) y compris fromages frais, fromages blancs et petits suisses, hors variations de stock

(*) : une étude est actuellement en cours pour déterminer les quantités de produits laitiers ingrédients qui sont utilisées dans les IAA

2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES AU SUIVI DES PRIX ET DES MARGES DANS LA FILIERE LAITIERE

2.1. Données de prix

2.1.1. Prix à la production agricole

Le prix du lait payé aux producteurs fait l'objet d'une enquête mensuelle du Service de la Statistique et de la Prospective du ministère de l'agriculture. Deux types de prix sont ainsi recueillis au niveau départemental :

- un prix correspondant à un lait de référence, ou lait standard, à 38 g/L. de matière grasse et 32 g/L. de matière protéique ;
- le prix moyen du lait réellement payé aux producteurs, tenant compte de la composition réelle du lait collecté. Ce prix est issu d'enquêtes départementales du SSP, dont les résultats sont pondérés par le poids de chaque département dans la collecte nationale.

Le prix du lait standard constitue ainsi une référence de prix indépendante des variations saisonnières ou conjoncturelles de composition du lait. En revanche, le prix du lait réel représente mieux la réalité économique et ses fluctuations, et sera donc utilisé dans la suite de ce rapport pour l'analyse de la formation des prix des produits alimentaires.

Le lait étant payé en fonction de sa composition, les taux moyens de matière grasse et matière protéique fournis par l'enquête du SSP permettent de compléter l'analyse. En effet, les variations du prix moyen payé aux producteurs sont issues conjointement des évolutions du prix de base et des variations de la composition du lait.

Compte tenu des délais de publication inhérents à toute enquête de grande envergure, l'observatoire pourra être amené à utiliser, pour les mois les plus récents, les résultats du sondage mené mensuellement par FranceAgriMer sur le prix du lait en attendant les résultats de l'enquête du SSP,. Ce sondage réalisé auprès des principaux industriels collecteurs de lait (représentant en moyenne 41 % de la collecte française), permet d'obtenir un résultat temporaire dans des délais plus courts que l'enquête établie par le SSP.

Attention : compte tenu du caractère très transformé des produits laitiers, le prix du lait payé aux producteurs ne représente pas directement le « prix de la matière première agricole » des produits laitiers transformés (voir paragraphe 2.2).

En outre, selon les types de valorisation dans les différentes régions laitières, le prix du lait à la production présente une certaine variabilité dont la prise en compte dépasserait le cadre de ce rapport.

2.1.2. Produits étudiés

Le groupe de travail sur la filière laitière, s'inscrivant dans la continuité des travaux menés en 2009, a souhaité faire porter son analyse sur quatre produits :

- Lait UHT demi-écrémé
- Yaourts nature
- Beurre plaquette
- Emmental

Ces produits ont été choisis à la fois pour leur place importante dans les fabrications laitières françaises mais aussi pour leur caractère emblématique et leur composition essentiellement laitière.

Les fromages à pâte molle représentent donc une part importante de l'activité des laiteries françaises, et donc de la valorisation globale du lait en France, et de la consommation de produits laitiers par les français. Le groupe de travail de l'observatoire sur la filière laitière envisage d'étendre l'analyse à ces fromages (camembert ou coulommiers par exemple). Le manque de données concernant les prix sortie industrie de ces produits et leur forte hétérogénéité n'ont toutefois pas permis, pour l'instant, de développer ces travaux, qui nécessiteront de recourir à des enquêtes spécifiques.

2.1.3. Prix sortie industrie laitière

En l'absence de données régulières et précises en valeur sur les prix des produits laitiers sortie industrie, l'observatoire a développé différents modèles permettant d'obtenir des indicateurs de prix au stade industriel.

Chaque produit étudié dans le cadre de l'observatoire a donné lieu à un indicateur spécifique :

- lait UHT demi-écrémé : l'indicateur de prix sortie industrie est issu du croisement de *l'indice de prix de l'industrie et des services aux entreprises* (indice OPISE, ex-IPVI) publié mensuellement par l'INSEE, pour l'article *Lait UHT ½ écrémé* (ref. 001558751) et des résultats en valeur de l'enquête annuelle PRODCOM du SSP (*lait ½ écrémé conditionné*, ref. 10.51.11.42).
- Yaourts natures : l'indicateur de prix sortie industrie est calculé en croisant les données de l'indice OPISE Yaourts (*MDD, marques et premiers prix*, ref. 001558681) et des résultats en valeur de l'enquête PRODCOM publiée annuellement par le SSP (*laits fermentés natures, même sucrés*, ref. 10.51.52.41).
- Beurre plaquette : l'indicateur de prix sortie industrie est issu du croisement de l'OPISE *Beurre conditionné GMS* de l'INSEE (ref. 001558884), et de la cotation hebdomadaire établie par FranceAgriMer pour le beurre non salé, en conditionnement consommateur (*code NC 04 05 90 10, équivalent plaquette 250g.*)
- Emmental : jusqu'en décembre 2008, l'indicateur de prix sortie industrie est la cotation Emmental établie par le Syndicat Interprofessionnel du Gruyère Français. Cette cotation ayant été interrompue début 2009, l'indicateur de prix est ensuite calculé en prolongeant cette cotation à l'aide d'un indice synthétique constitué des indices OPISE *Emmental* établis par l'INSEE : *Emmental râpé en sachet* (ref. 001559004) et *Emmental en portion préemballé* (ref. 001558757), à proportions respectives de 70 % et 30 %.

Ces indicateurs de prix restent, on le voit, des indicateurs synthétiques, dont la précision est toute relative. Compte tenu par ailleurs de la diversité des produits qu'ils regroupent, il conviendra de rester mesuré dans les interprétations que l'on en tirera. A l'avenir, un des objectifs de l'observatoire pourra être d'améliorer la finesse de ces indicateurs (distinction marques nationales – MDD...), notamment dans le cadre de la convention « observatoire » entre l'INSEE et FranceAgriMer (cf. annexe 3) et avec la collaboration des industriels.

2.1.4. Prix au détail en GMS

Pour les produits laitiers, les indicateurs retenus pour les prix au stade du consommateur en GMS sont les prix issus des panels consommateurs Nielsen ou Kantar Worldpanel (anciennement TNS), suivant les périodes étudiées (au sujet des panels : cf. Encadré 2 page 22).

Ce prix moyen des achats, par catégorie de produit, pondéré des volumes achetés-vendus, présente l'avantage de refléter au mieux les évolutions de consommation des produits, y compris les évolutions de gamme et les effets promotions. L'évolution de ces prix diffère donc de celle des indices de prix à la consommation de l'INSEE, qui, étant un indice de type Laspeyres, est établi sur la base de paniers constants de produits. Ces données issues de panel apparaissent particulièrement fiables dans le cas des produits laitiers étudiés, compte tenu du fait qu'il s'agit pour leur immense majorité de produits munis de code barre (produits gencodés) et donc bien identifiés.

Les données de base sont des valeurs et volumes d'achats par période de quatre semaines, qui font l'objet d'un retraitement pour les convertir à un pas de temps mensuel.

2.2. Méthode générale de calcul de marge brute de transformation pour les PGC

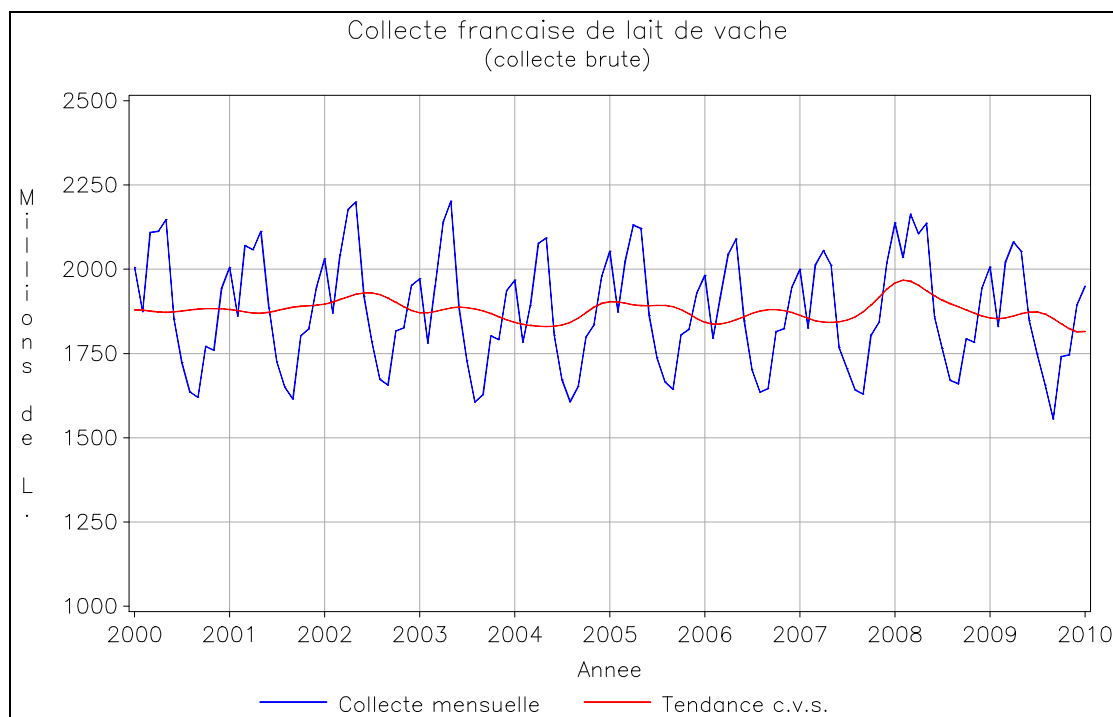
La méthode retenue par le groupe de travail « produits laitiers » pour le calcul des marges brutes industrielles unitaires sur PGC²⁴ tient compte du fait que la fabrication de chaque produit de grande consommation, en ne valorisant qu'une partie des composants du lait (matière grasse, matière protéique, lactose), s'accompagne inévitablement de la production, à partir des composants non utilisés dans le PGC, de produits joints (poudres, beurre) non destinés tels quels à la consommation mais vendus à d'autres secteurs de l'industrie alimentaire ou de l'alimentation du bétail. La fréquente sous-valorisation de ces « produits industriels » (marge nette négative) constitue donc un coût à intégrer dans le coût de revient de la matière première utilisée par l'industriel pour élaborer les PGC.

Par ailleurs, l'industrie doit faire face à des excédents de collecte, saisonniers ou structurels, découlant de l'obligation de collecter tout le lait des producteurs, au-delà des seuls besoins nécessaires pour couvrir la demande en PGC. Ces excédents sont écoulés en produits industriels, avec la même conséquence : leur coût de fabrication (net de leur prix de vente) est un élément du coût de revient de la matière première utilisée par l'industriel pour élaborer les PGC.

2.2.1. Approvisionnements en lait et gestion des volumes

Compte tenu de contraintes zootechniques (périodes de vêlage, cycles de production laitière des vaches...) et agronomiques (pousse et disponibilité des fourrages), la collecte française de lait de vache connaît d'importantes variations saisonnières. Ainsi, suivant les mois, elle peut varier de plus ou moins 10 % autour de la moyenne. En conséquence, pour être certain de disposer d'un certain volume de lait au plus bas de la saison, les industriels laitiers sont contraints d'en acheter des quantités supérieures à leurs besoins lors des pics de collecte.

Graphique 40



Source : enquête mensuelle laitière FranceAgriMer - SSP

²⁴ PGC : produit de grande consommation

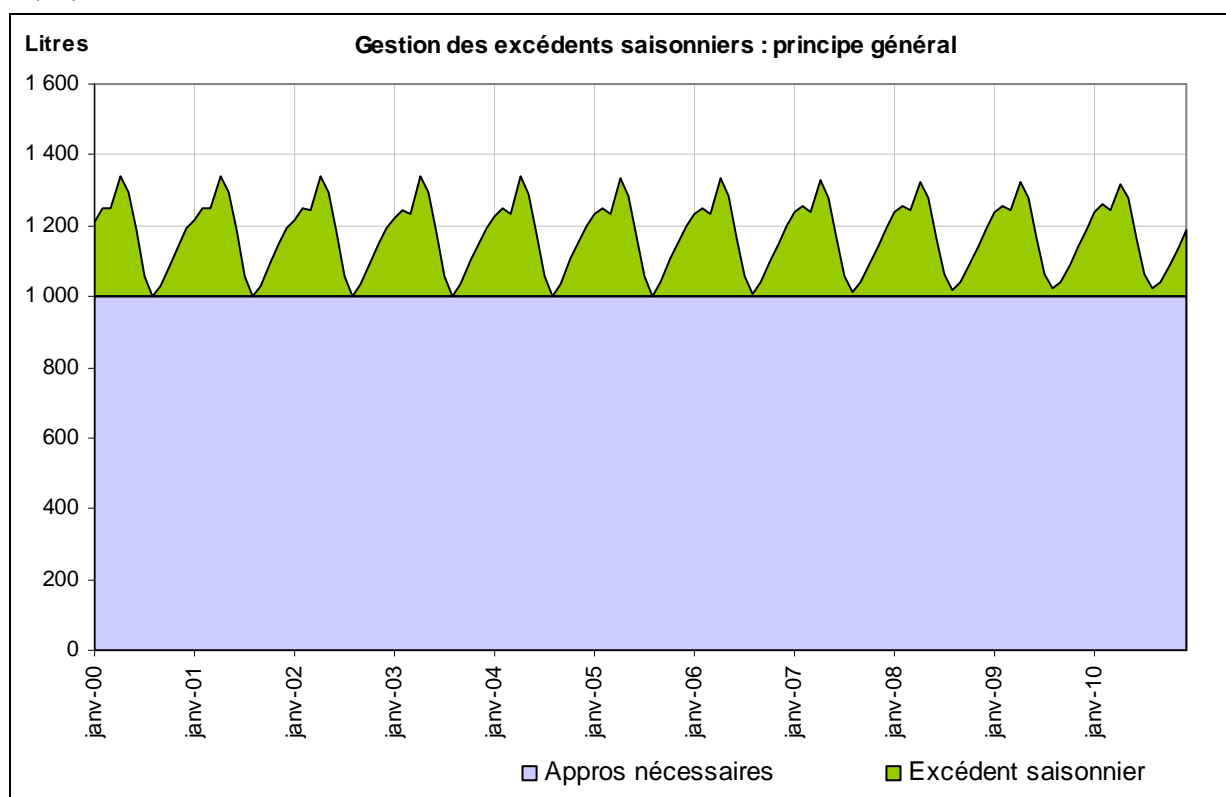
Ces variations saisonnières de la collecte engendrent donc un excédent saisonnier de lait pour les industriels. Cet excédent ne peut pas forcément être valorisé en produits de grande consommation. Il doit donc être intégré dans l'analyse de la filière.

Par ailleurs, la collecte de lait de vache et le marché des produits de grande consommation n'évoluent pas forcément de façon parallèle. L'écart entre les deux est comblé par un volume de lait transformé en produits industriels stockables assurant le tampon entre la collecte laitière et le marché des PGC. Cet excédent annuel, d'ampleur variable sera lui aussi intégré dans l'analyse.

2.2.1.1. Analyse des volumes d'excédents saisonniers

Les excédents saisonniers trouvent leur origine dans la saisonnalité de la collecte laitière. Ainsi, pour assurer un volume de 1 000 litres de lait au plus bas de la production, est-il nécessaire de collecter jusqu'à 1 300 litres de lait au pic de production du printemps.

Graphique 41



Source : enquête mensuelle laitière FranceAgriMer - SSP

La saisonnalité de la collecte est toutefois légèrement variable d'une campagne à l'autre. Sur 2000-2010, le point de référence correspond au plus fort creux de collecte sur la période. Etant donné ce point de référence, les volumes d'excédent saisonniers ont été calculés comme les volumes qu'il est nécessaire de collecter chaque mois pour assurer des approvisionnements réguliers.

Les fabrications de PGC peuvent elles aussi, être plus ou moins saisonnières selon le type de produit fabriqué, son aptitude à être stocké, la saisonnalité de la demande, etc. ..., Cette saisonnalité de fabrication peut être en phase ou non avec celle de la collecte.

Par exemple, plus un produit est stockable, plus ses fabrications peuvent être calées en fonction de la saisonnalité de la collecte. A l'inverse, plus un produit est périssable, plus ses fabrications dépendent de la saisonnalité de la consommation, indépendamment de la collecte. Ainsi, les produits périssables sont-ils structurellement plus affectés par des excédents saisonniers que les produits plus stockables.

Chaque type de produit impliquant ainsi de gérer plus ou moins d'excédents saisonniers, les fluctuations saisonnières de la collecte doivent être comparées non pas à un volume d'approvisionnement fixe comme dans l'exemple précédent, mais plutôt aux fluctuations saisonnières des fabrications réellement constatées pour chaque produit.

Encadré 6

Méthode de calcul des excédents saisonniers

Source des données : enquête mensuelle laitière FranceAgriMer / SSP

Les cycles saisonniers ont été identifiés à partir d'une analyse statistique de type « X11 », avec prise en compte des données calendaires (nombre de jours des mois) et des variations journalières d'activité (gestion des week-ends).

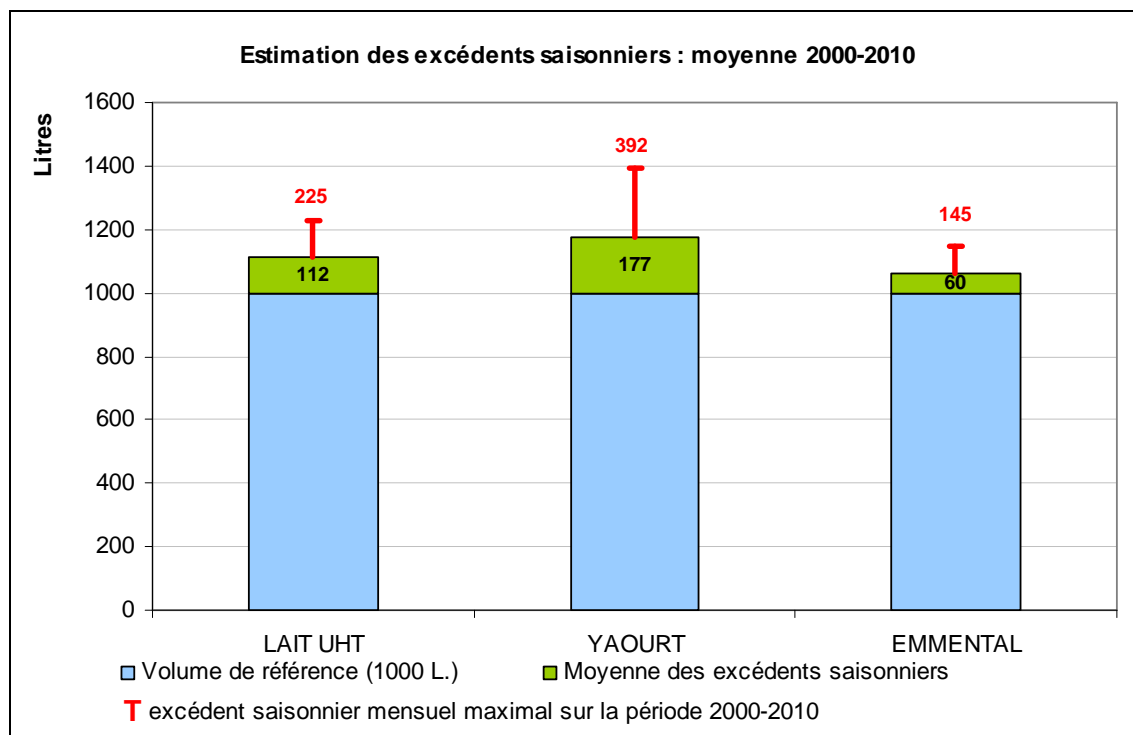
Cette analyse statistique, sur un modèle multiplicatif, permet d'isoler la composante saisonnière (traduite en %) de la composante tendancielle. Ici, seule la composante tendancielle nous intéresse, les évolutions tendanciennes étant prises en compte dans l'estimation des excédents annuels (cf. paragraphe suivant).

Les deux séries de composante tendancielle ainsi isolées, pour la collecte de lait et les fabrications, ont ensuite été comparées. Le « point bas » sur la période 2000-2010 fournit le point de référence pour le calcul des excédents saisonniers. Ce point de référence correspond, au mois où l'écart est le plus faible entre le volume de lait collecté et le volume de lait nécessaire aux fabrications. Dans les graphiques suivants, on affecte la valeur 1 000 à ce point.

Les excédents saisonniers sont exprimés en pourcentage mensuel du lait mis en œuvre.

Les calculs permettent de mettre en évidence le volume excédentaire à collecter par rapport au lait entrant en fabrication, de manière mensuelle et pour chaque type de produit. En moyenne, sur la période 2000-2010, ces excédents saisonniers représentent un volume de 11 % du lait mis en œuvre pour le lait UHT (avec des pointes à 22 %), 18 % pour les yaourts nature (avec un maximum à 39 %), et 6 % pour l'emmental (maximum 15 %).

Graphique 42

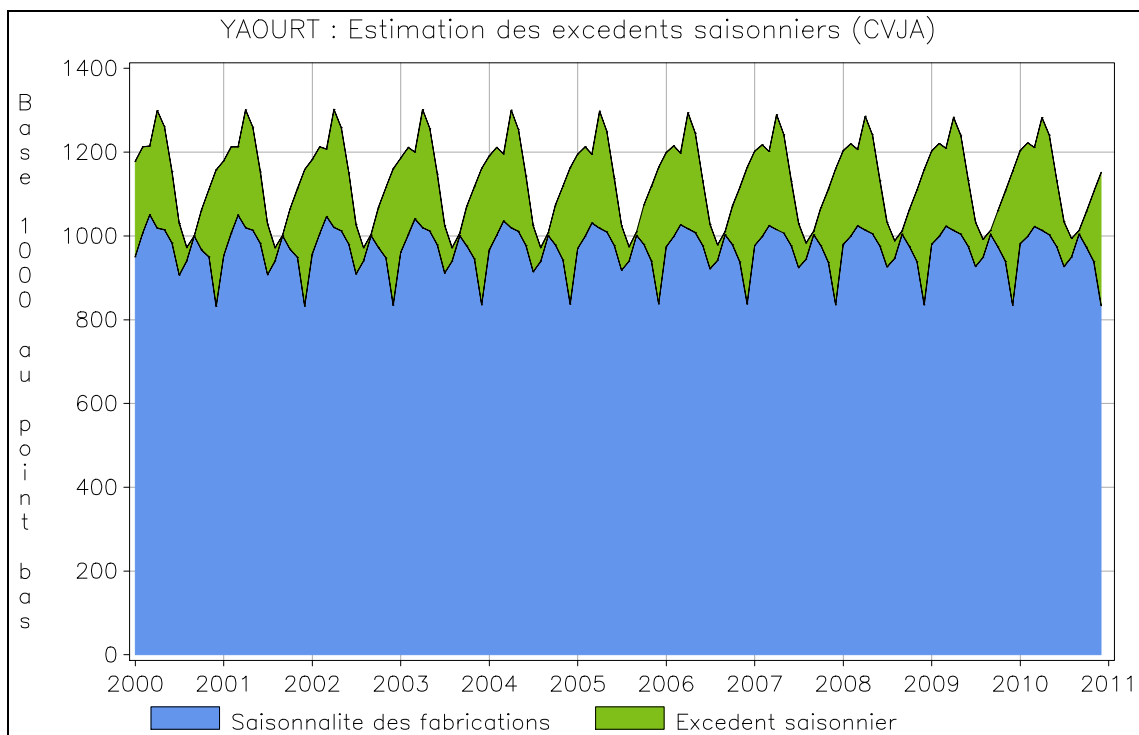


Source : enquête mensuelle laitière FranceAgriMer / SSP

Les graphiques suivants présentent l'excédent saisonnier mensuel ainsi calculé pour ces trois produits.

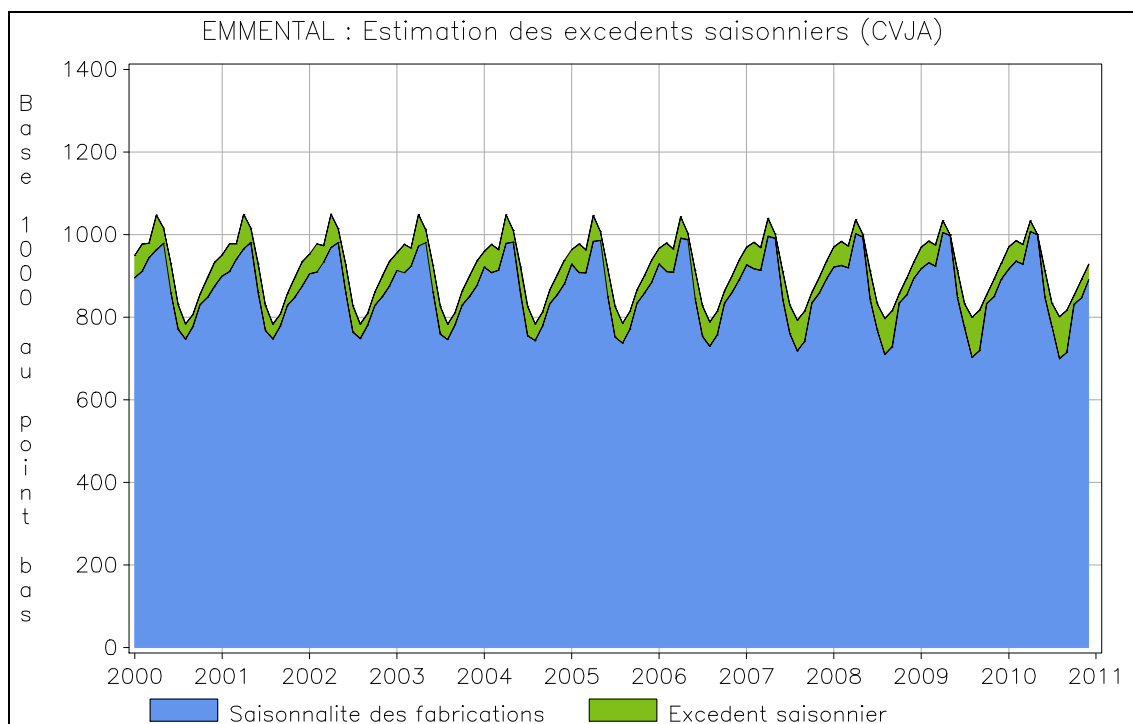
On présente ci-après les résultats pour chaque produit.

Graphique 43



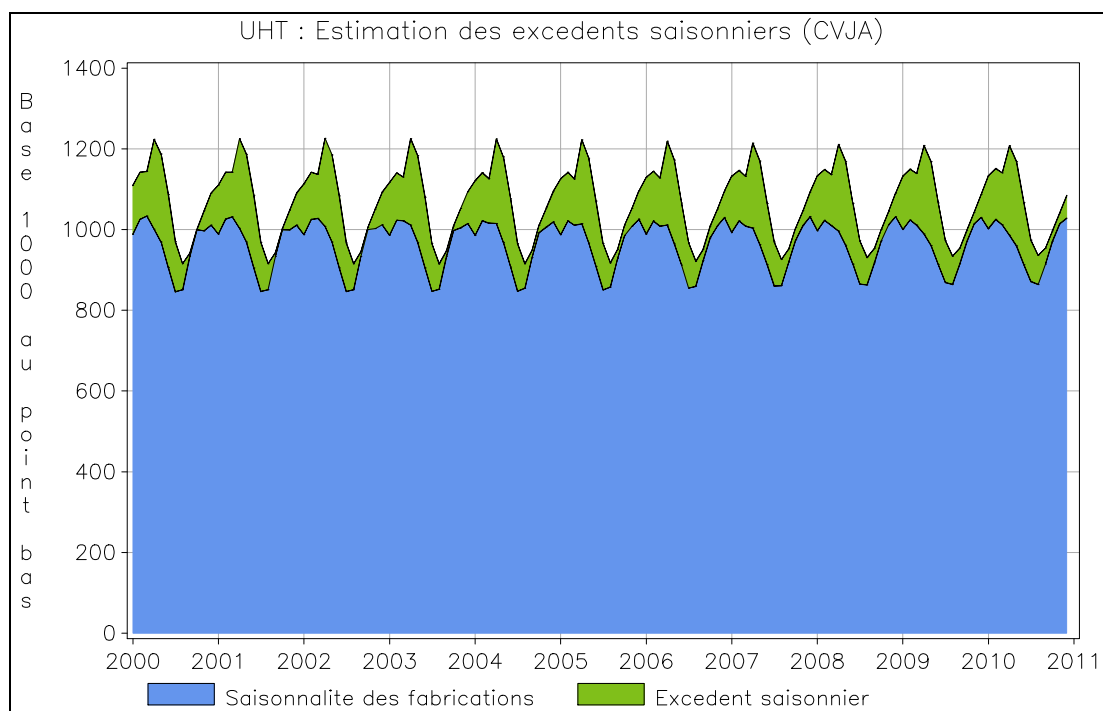
Source : enquête mensuelle laitière FranceAgriMer / SSP

Graphique 44



Source : enquête mensuelle laitière FranceAgriMer / SSP

Graphique 45



Source : enquête mensuelle laitière FranceAgriMer / SSP

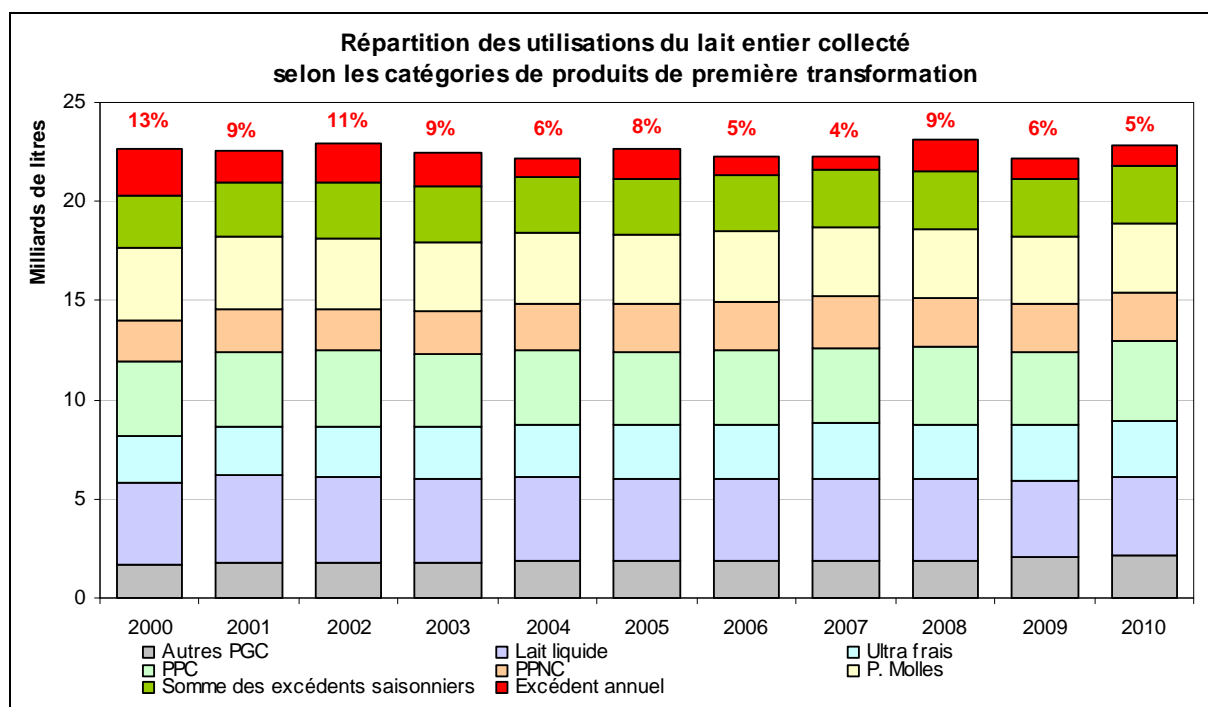
2.2.1.2. Analyse des volumes d'excédents annuels

Comme on l'a vu, les mises en fabrication de produits laitiers de grande consommation, par leur saisonnalité différente de celle de la collecte, obligent l'industrie laitière de gérer des volumes d'excédents saisonniers importants. A ces volumes saisonniers viennent s'ajouter des volumes plus tendanciels, issus des écarts structurels et conjoncturels entre la collecte de lait et la demande des PGC.

Cet écart, à la fois structurel et conjoncturel, entre le marché des PGC et la collecte représente un excédent par rapport au marché des PGC (pour autant, ces produits trouvent des débouchés auprès des IAA ou à l'export).

Pour évaluer ces volumes excédentaires annuels, il est nécessaire de comparer, par un bilan simplifié, collecte et utilisation du lait. En exprimant les fabrications françaises de PGC (sur dix grandes catégories) en litres de lait mis en œuvre (ex : 12 litres de lait par kg de pâte pressée cuite), puis en calculant, sur ces dix catégories de produits, les volumes de lait d'excédents saisonniers selon la méthode décrite précédemment, on peut estimer, par comparaison avec la collecte, le volume d'excédent annuel.

Graphique 46



Ces excédents annuels (en rouge sur l'histogramme ci-dessus), issu de la différence entre les évolutions des marchés des PGC et de la collecte laitière, représentent en moyenne sur la période 2000-2010 l'équivalent de 8 % du lait mis en œuvre. Ils connaissent des variations importantes en fonction de la conjoncture laitière. Ils étaient en diminution tendancielle jusqu'en 2007, grâce à la maîtrise des volumes de collecte par l'application des quotas laitiers et à la progression des fabrications de PGC (notamment les fromages). Depuis 2007, la filière laitière française est entrée dans une phase d'évolution plus fluctuante du fait de l'augmentation réglementaire des quotas (+ 0,5 % sur les campagnes 2006-2007 et 2007-2008, + 2,5 % en 2008-2009 puis + 1 % par campagne pendant cinq ans à partir de 2009-2010).

Ces excédents annuels correspondent à l'écart entre le marché des PGC et la collecte laitière. Ils sont transformés en produits « industriels » (essentiellement destinés aux IAA), notamment du beurre et de la poudre de lait.

Ils concernent l'ensemble de la filière laitière et influent sur les marchés des différents PGC de la même manière. Dans notre analyse, il est donc convenu d'affecter le même pourcentage d'excédents annuels à tous les produits de grande consommation suivis.

Rappelons que les excédents saisonniers (en vert sur l'histogramme) sont eux aussi transformés en produits industriels.

2.2.1.3. Utilisation des volumes d'excédents dans l'industrie laitière

Ces deux types d'excédents, annuels ou saisonniers, sont considérés comme excédentaires par rapport au marché des produits de grande consommation. Ils sont transformés en produits industriels (PI) stockables (beurre, poudre 0 % MG, poudre de lait entier) à destination notamment des industries agro alimentaires. Au total, les excédents laitiers (toujours par rapport au marché des PGC) ont varié entre 16 % et 21 % de la collecte sur la période 2000-2010.

A ceux-ci, s'ajoutent les coproduits de la fabrication des PGC (beurre issu de l'écémage du lait, lactosérum issu du caillage des fromages...). Dans l'histogramme ci-dessus, on présente les volumes de lait entier mis en œuvre pour la fabrication de chaque PGC (ex : 1,1 L. de lait entier pour produire 1 L. de lait demi-écémé), intégrant à la fois les volumes de PGC produits (dans notre exemple : 1 L. de lait ½ écémé) et les volumes de coproduits issus de ces transformations (dans notre exemple : environ 0,1 L de crème, transformée ensuite en beurre).

Au total (cf. Graphique 47) les produits industriels représentent l'équivalent de 30 % du lait transformé en France, qu'ils proviennent des excédents annuels, saisonniers, ou des coproduits de la fabrication des PGC.

Dans la suite de l'analyse, par hypothèse, on considérera que la totalité des excédents ainsi calculés est transformée en PI, en négligeant les utilisations alternatives plus marginales.

2.2.1.4. Coproduits de la transformation laitière

Toute fabrication de produit laitier génère en effet des coproduits importants, issus de la transformation du lait collecté (produit brut, périssable) en produits parfois très élaborés, plus aptes à la conservation : fromages, yaourts, lait UHT, ... Par exemple, l'écémage du lait pour la fabrication de lait UHT demi-écrémé ou de yaourts génère un volume de crème, la phase de caillage de l'Emmental produit du lactosérum (petit-lait), etc.

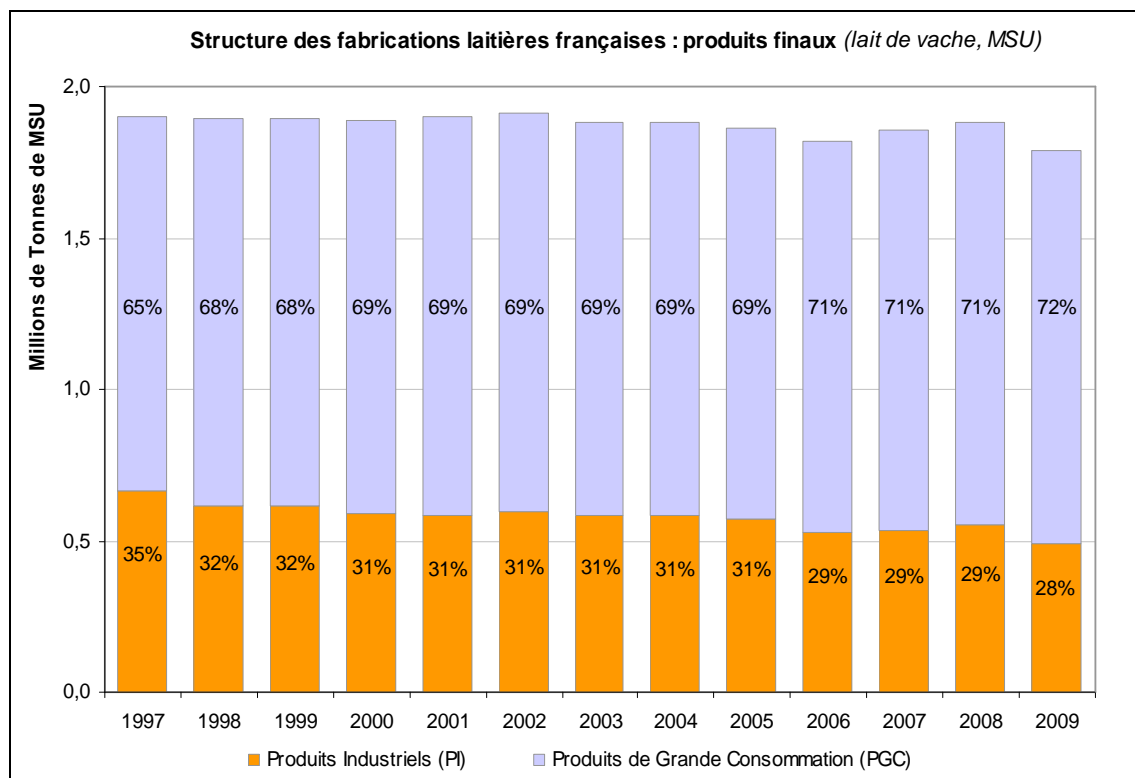
Loin d'être des sous-produits négligeables, ces coproduits représentent des volumes, des coûts de gestion et des valeurs importantes (cf. détail par produit), et doivent donc être intégrés à l'analyse des marges des PGC.

Là aussi, dans la suite de l'analyse, nous considérerons que l'ensemble de ces coproduits sont valorisés en produits industriels, que cela corresponde à une valorisation réelle sur ce marché, où à l'équivalent d'une cession intra-entreprise (cf. cas du beurre plaquette).

Au total, la fabrication de PGC induit des volumes de produits industriels par l'existence d'excédents saisonniers, d'excédents annuels, et de coproduits issus de la phase de transformation.

Une analyse des fabrications laitières françaises permet de mettre ainsi en évidence que 30 % en moyenne de la matière sèche du lait collecté en France est, au final, transformée en produits industriels.

Graphique 47



Sources : FranceAgriMer d'après SSP et ANSES

La place de ces produits industriels s'est progressivement réduite dans les dix dernières années (diminution de la zone orange sur l'histogramme ci-dessus), passant de 35 % du lait transformé en France en 1997 à 28 % en 2009, grâce à une montée en puissance des produits de grande consommation (zone bleue de l'histogramme), en particulier les fromages, dans un contexte de maîtrise des volumes de lait produits (quotas).

L'augmentation récente des quotas laitiers, permettant une hausse des volumes de lait produits, pourrait toutefois modifier cette tendance.

2.2.2. Principe général de calcul de la marge brute sur PGC dans l'industrie laitière

D'une manière générale, la marge brute sur un produit élaboré par l'industrie est la différence entre le prix de vente de ce produit et le coût de sa matière première.

Pour les produits de grande consommation issus de l'industrie laitière, le coût de la matière première doit prendre en compte l'ensemble du lait dont la collecte est nécessaire, y compris la fraction valorisée en coproduits, les excédents saisonniers liés au PGC, et les excédents annuels.

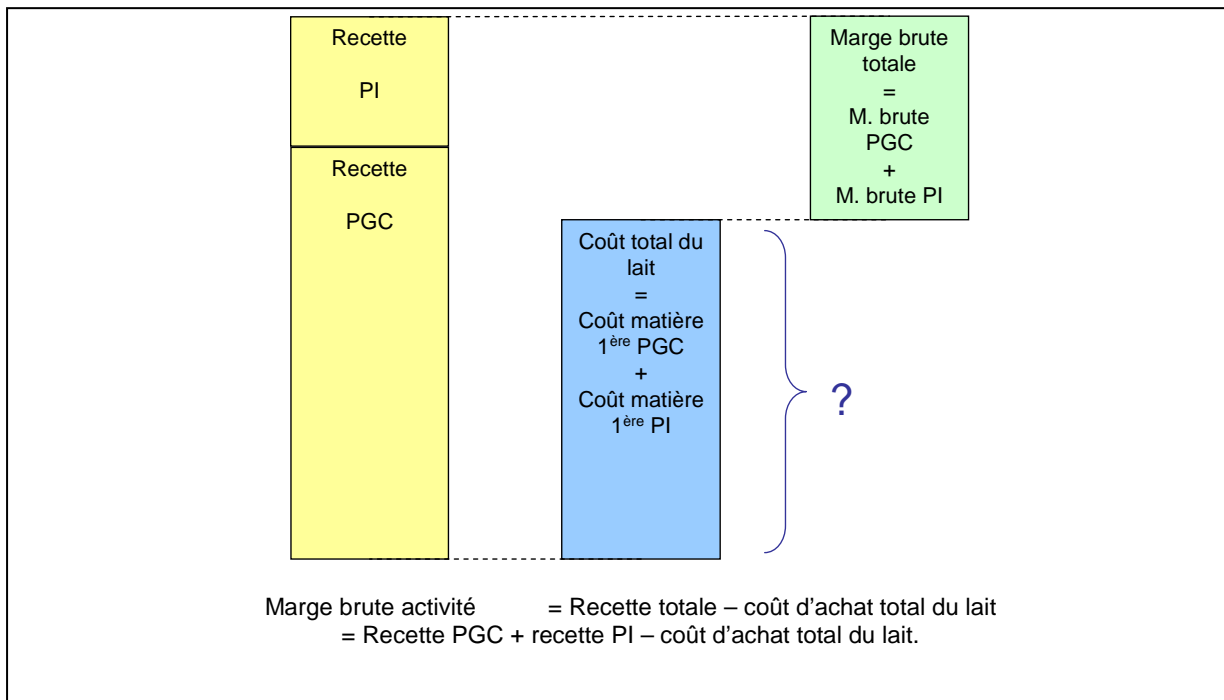
A ce coût d'achat total du lait vient ensuite se retrancher la valorisation nette des produits induits (coproduits issus de la transformation elle-même et produits fabriqués à partir du lait d'excédents), cette valorisation nette étant elle-même le produit de la vente des produits induits, diminué des coûts de transformation de ces produits.

Lorsque les produits industriels sont bien valorisés, cette valorisation diminue d'autant le coût de la matière première PGC pour les industriels. Inversement lorsque le marché des PI est moins porteur, le coût de la matière première PGC pour les industriels en est renforcé.

Rappel : On considère, par hypothèse, que l'ensemble des volumes de laits d'excédent (saisonniers et annuels) et des coproduits sont valorisés en produits industriels : poudre 0 % de matière grasse, beurre et poudre de babeurre. Cette hypothèse correspond soit à la valorisation réelle qui est trouvée sur les marchés, soit à un prix de cession interne aux entreprises (cf. beurre plaquette).

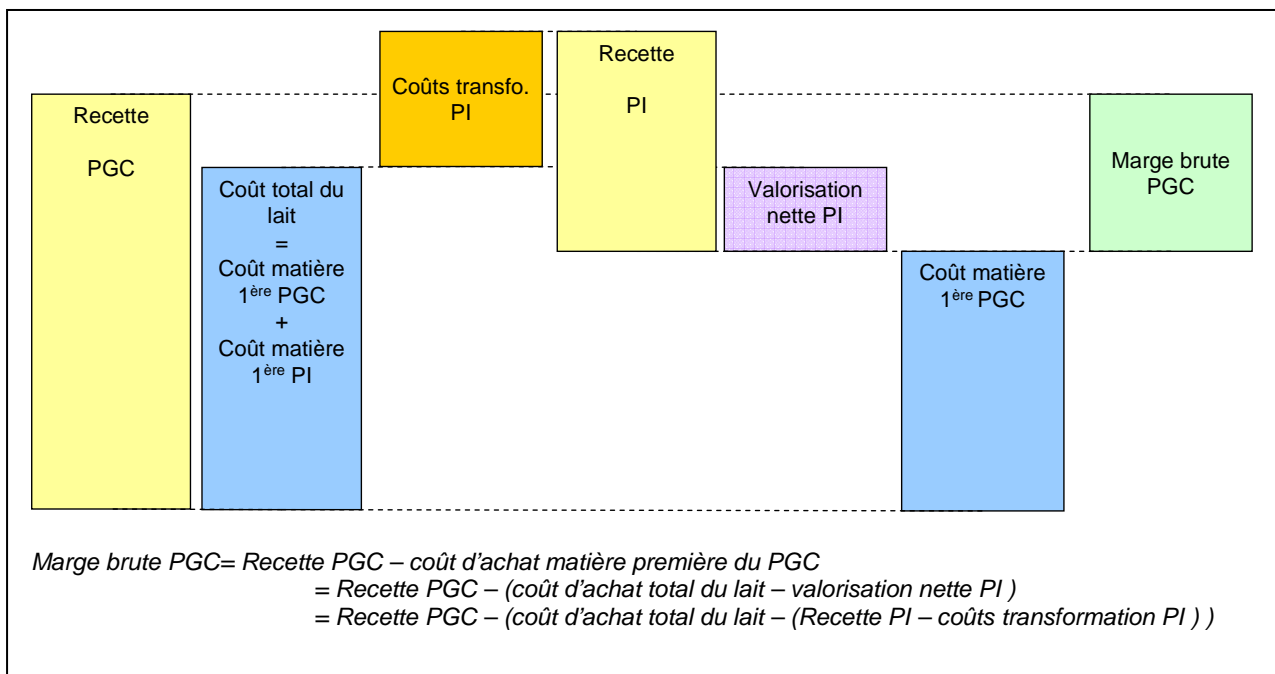
Marge brute de l'ensemble de l'activité (PGC et produits induits)

Schéma 6



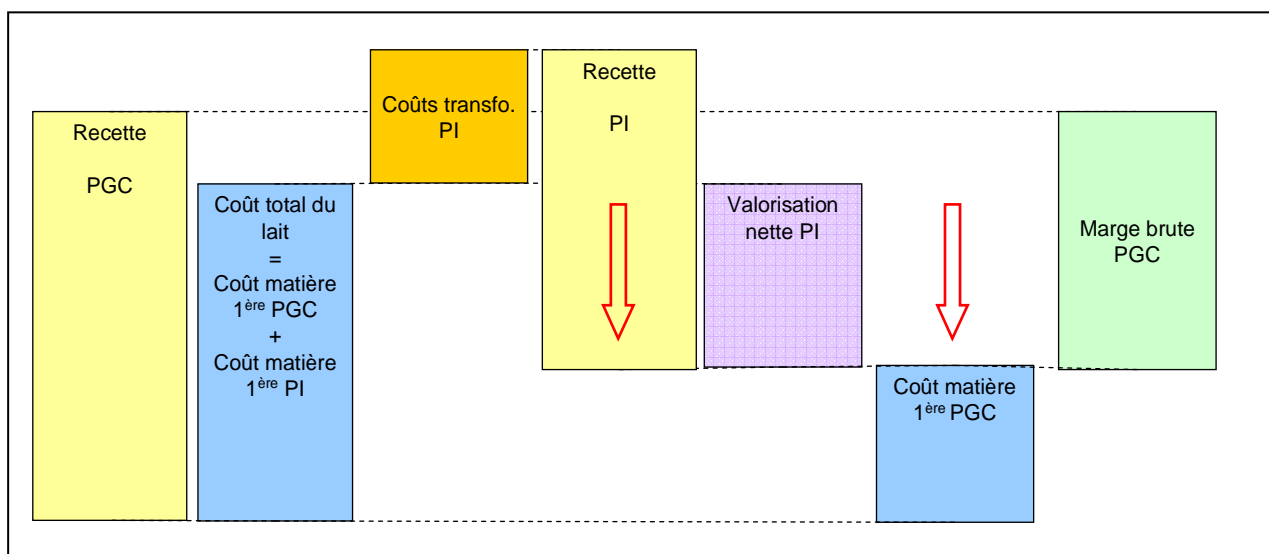
Marge brute sur PGC

Schéma 7



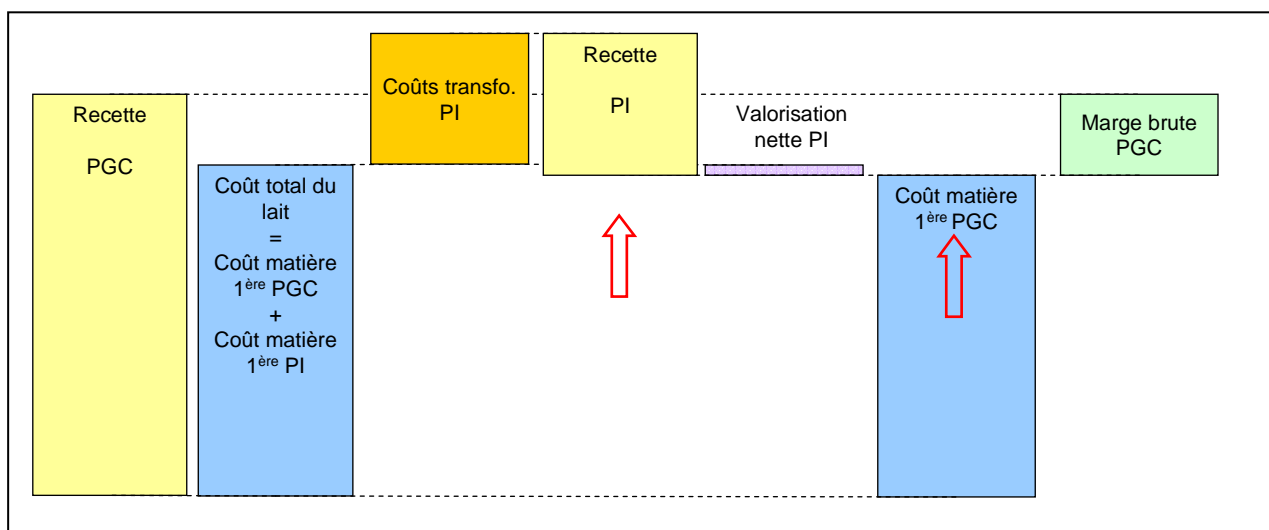
Situation prix des PI élevé

Schéma 8



Situation prix des PI bas

Schéma 9



2.2.3. Hypothèses de calcul

Dans le cadre de l'analyse de la valorisation nette des produits induits, étape nécessaire au calcul de la marge nette sur les produits étudiés, les coûts moyens de transformation des produits industriels utilisés dans les calculs sont les suivants (source ATLA) :

- Collecte et pré-traitement du lait : 28 € / 1 000 litres ;
- Séchage et ensachage de la poudre : 405 € / tonne ;
- Coût de transformation du beurre : 230 € / tonne.

De même, par convention, il est considéré que la poudre de babeurre est valorisée à 75 % du prix de la poudre de lait écrémé.

2.3. Les bilans « collecte – transformation » pour les PGC étudiés

Comme on l'a vu précédemment (cf. 2.2.), l'analyse de la formation des prix des produits laitiers nécessite d'établir un bilan d'approvisionnement pour chaque produit étudié, détaillant combien de litres de lait un industriel doit mettre en œuvre pour sa fabrication, mais aussi à combien s'élèvent les excédents saisonniers et annuels induits par ce produit.

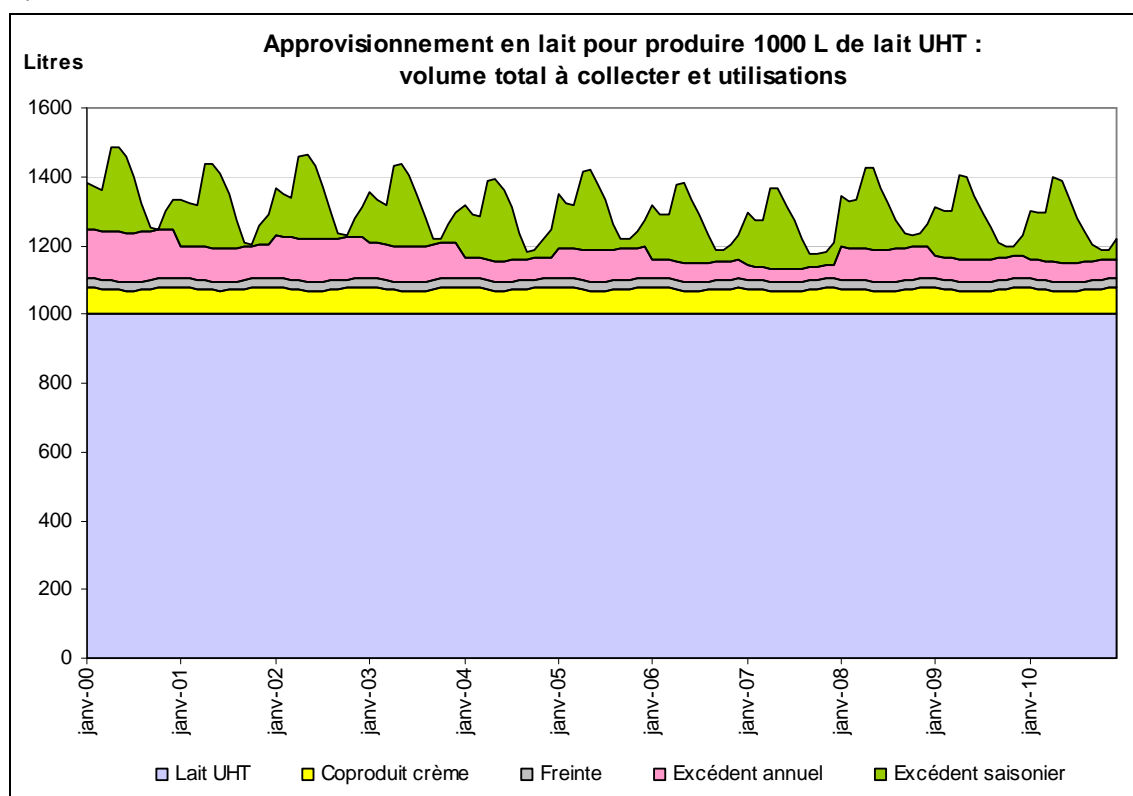
Ce bilan, établissant le volume de lait total à collecter, ainsi que les volumes de produits induits, est nécessaire à la compréhension de la filière dans son ensemble, et au calcul des marges. Ce bilan, établi à partir du *process* de fabrication de chaque produit, et de sa saisonnalité, telle que constatée dans les enquêtes de fabrication, diffère ainsi pour chaque type de produit étudié.

Il est nécessaire, à ce niveau, de rappeler qu'il s'agit de bilans moyens strictement liés à un produit moyen, fictif, et qui ne sauraient en aucun cas représenter la situation d'une entreprise en particulier, celle-ci dépendant non seulement du bilan conjugué des différents produits qu'elle fabrique, mais aussi de l'histoire industrielle (outils, bassin de production...).

2.3.1. Lait UHT

Le bilan d'approvisionnement du lait UHT demi-écrémé fluctue chaque mois en fonction des variations saisonnières de composition du lait collecté (un lait plus gras génère plus de crème...) et des volumes collectés et mis en fabrications (excédents saisonniers).

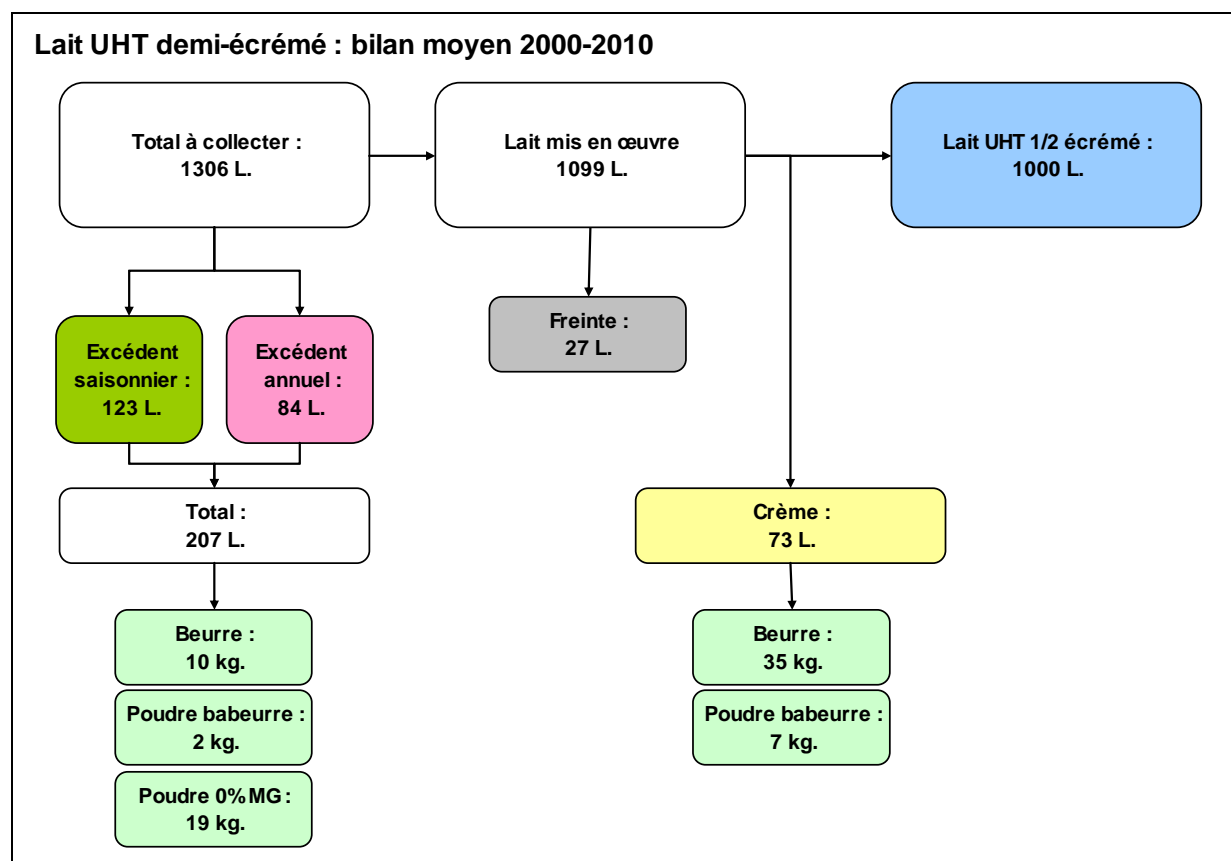
Graphique 48



Sources : FranceAgriMer d'après enquête mensuelle laitière, SSP, ATLA et ANSES

En moyenne sur la période 2000-2010, le bilan d'approvisionnement pour la fabrication du lait UHT est le suivant :

Schéma 10



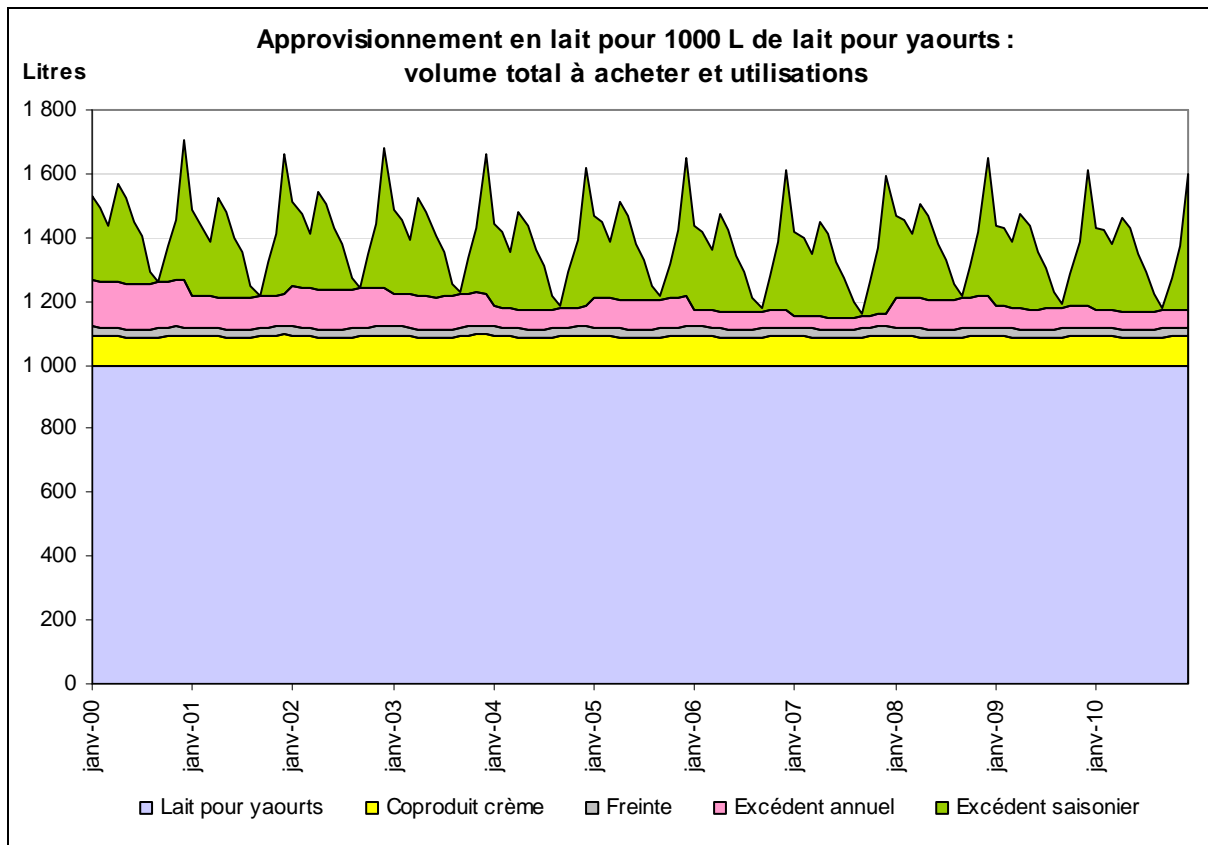
Sources : FranceAgriMer d'après enquête mensuelle laitière, SSP, ATLA et ANSES

Les industriels laitiers fabricant du lait UHT demi-écrémé sont donc amenés, en moyenne, à collecter un surcroît de lait représentant plus de 30 % des volumes, entre excédents saisonniers, annuels et coproduits de la fabrication.

2.3.2. Yaourts

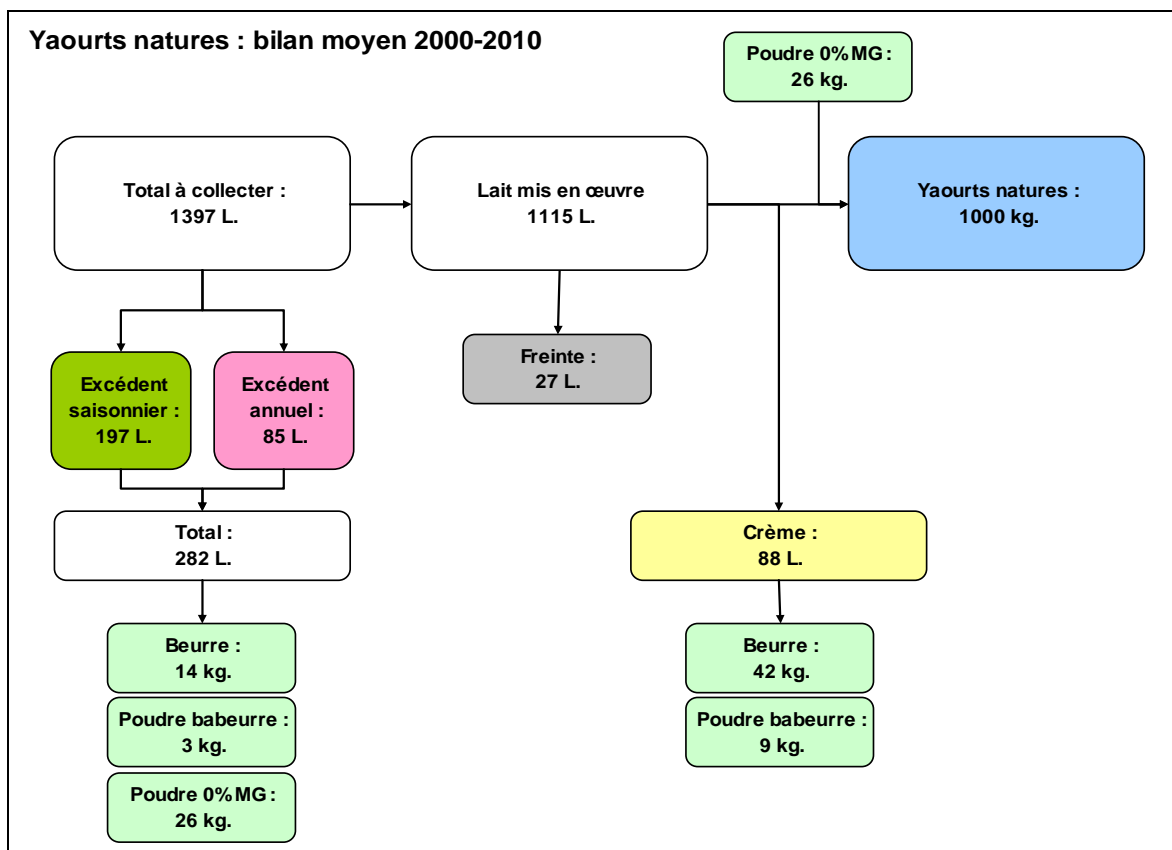
Les fabrications de yaourts, produit peu stockable, sont directement liées à la saisonnalité de la consommation, et non pas à celle de la collecte. En conséquence, le décalage entre les deux cycles saisonniers est important, et les volumes d'excédents saisonniers à gérer sont supérieurs à ceux du lait UHT.

Graphique 49



Sources : FranceAgriMer d'après enquête mensuelle laitière, SSP, ATLA et ANSES

Schéma 11



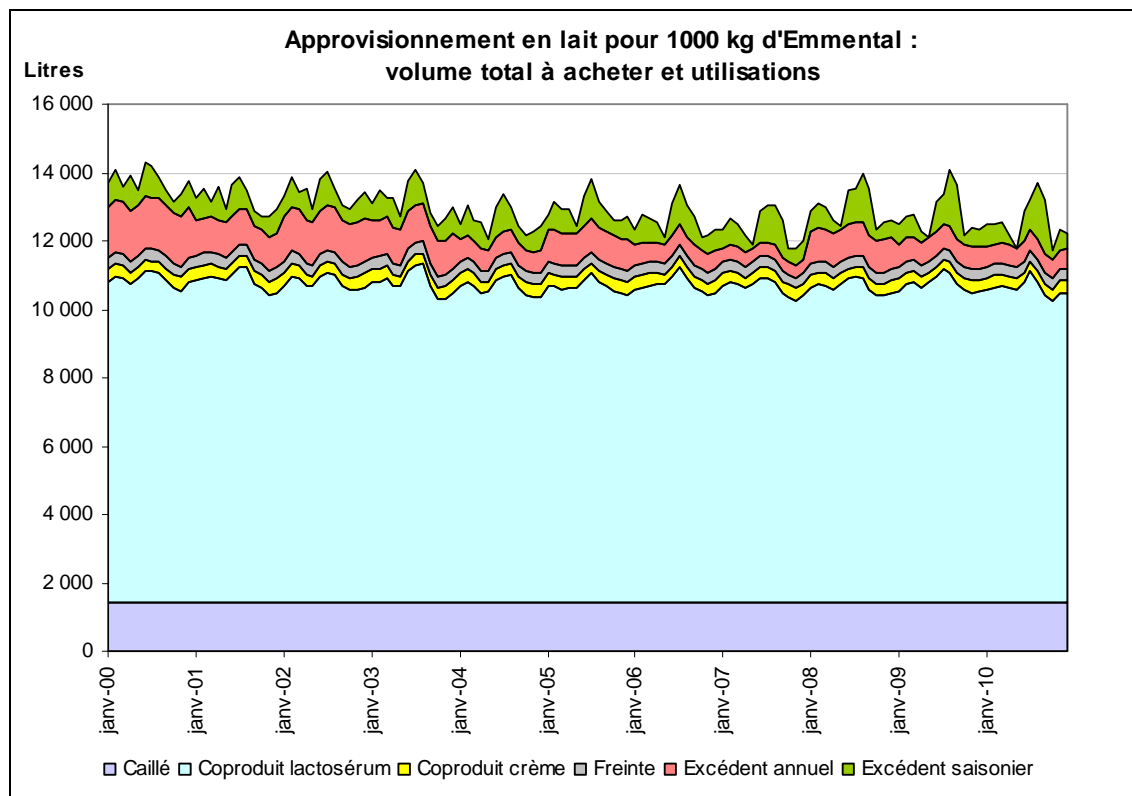
Sources : FranceAgriMer d'après enquête mensuelle laitière, SSP, ATLA et ANSES

Ce diagramme ne représente pas la fabrication d'un yaourt particulier, mais le bilan moyen de fabrication d'un yaourt nature « moyen », tel que défini dans les tables de composition des aliments de l'ANSES (tables CIQUAL), à partir du lait « moyen » collecté en France.

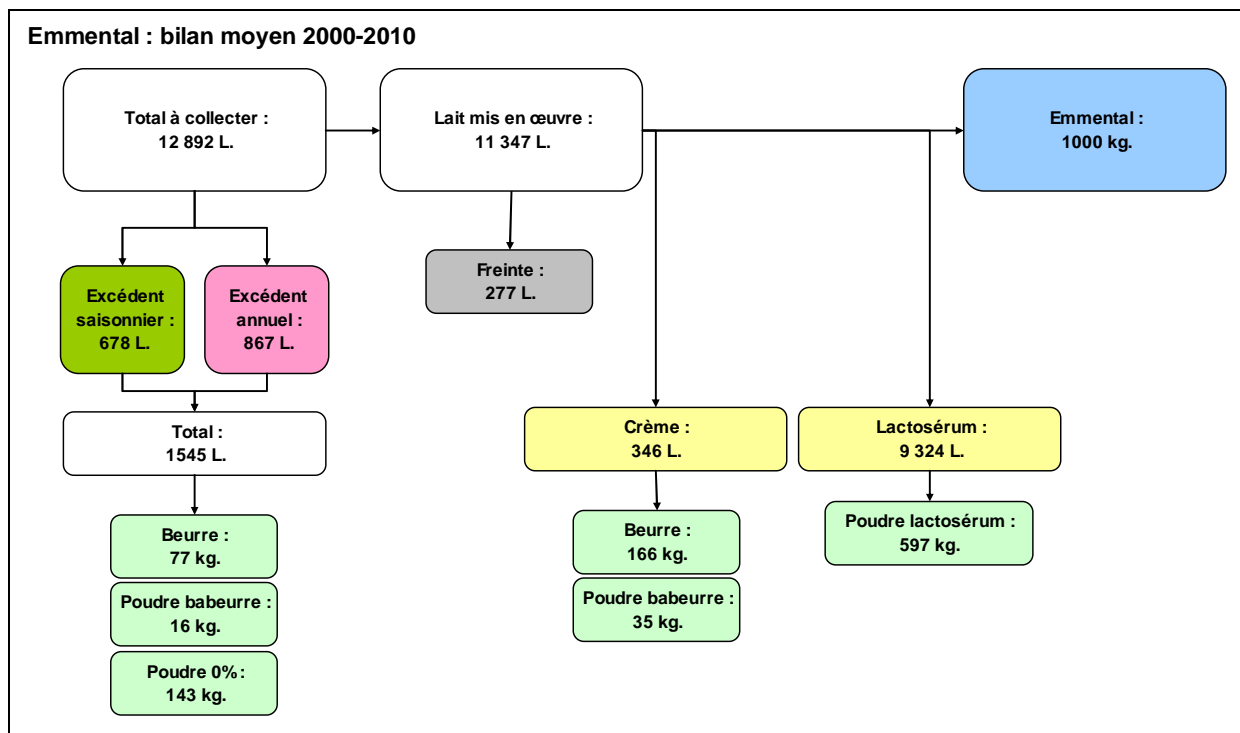
L'introduction de poudre de lait écrémé permet ici d'équilibrer ce bilan entre composition moyenne des yaourts et composition moyenne du lait collecté. Si certains yaourts contiennent en effet de la poudre de lait ce n'est pas le cas de l'ensemble des produits.

2.3.3. Emmental

Graphique 50



Sources : FranceAgriMer d'après enquête mensuelle laitière, SSP, ATLA et ANSES



Sources : FranceAgriMer d'après enquête mensuelle laitière, SSP, ATLA et ANSES

L'emmental étant, par nature, un produit stockable, et stocké (ne serait-ce que le temps nécessaire à l'affinage), ses fabrications sont étroitement corrélées à la saisonnalité de la collecte, et les volumes d'excédent saisonnier peuvent être plus facilement optimisés.

Par ailleurs, ce produit peut jouer, en lui-même, dans certains bassins de production, un rôle structurel de valorisation des excédents laitiers, au même titre que la poudre de lait écrémé et le beurre. En l'absence de tour de séchage, l'emmental constitue pour certains opérateurs, aux pics de collecte, un produit de dégageant des excédents laitiers, quand bien même sa rentabilité serait négative.

On notera aussi l'importance des volumes de lait mis en œuvre pour la fabrication de ce fromage, et l'importance des coproduits, notamment le lactosérum (petit lait). Or la poudre de lactosérum apparaît comme le produit industriel dont la volatilité des prix est la plus forte, ce qui se répercutera sur les marges des fabricants d'emmental.

Enfin, des volumes importants d'emmental sont destinés aux industries agro alimentaires, et aux échanges internationaux.

Compte tenu de ces différents aspects, le cas de l'emmental n'est pas exactement le même que celui d'autres produits de grande consommation, qui sont moins stockables et moins utilisés par les IAA. L'analyse du marché GMS de l'emmental ne permet donc pas d'appréhender et de comprendre l'ensemble de la filière.

2.3.4. Beurre plaquette

Le cas du beurre plaquette doit être abordé de manière particulière, en effet, le principe de calcul de la marge brute industrielle sur les produits laitiers nous a amenés à considérer la valorisation de la matière grasse excédentaire du beurre en tant que beurre industriel (beurre cube 25 kg), que cela corresponde à une valorisation réelle ou à un prix de cession comptable intra entreprise.

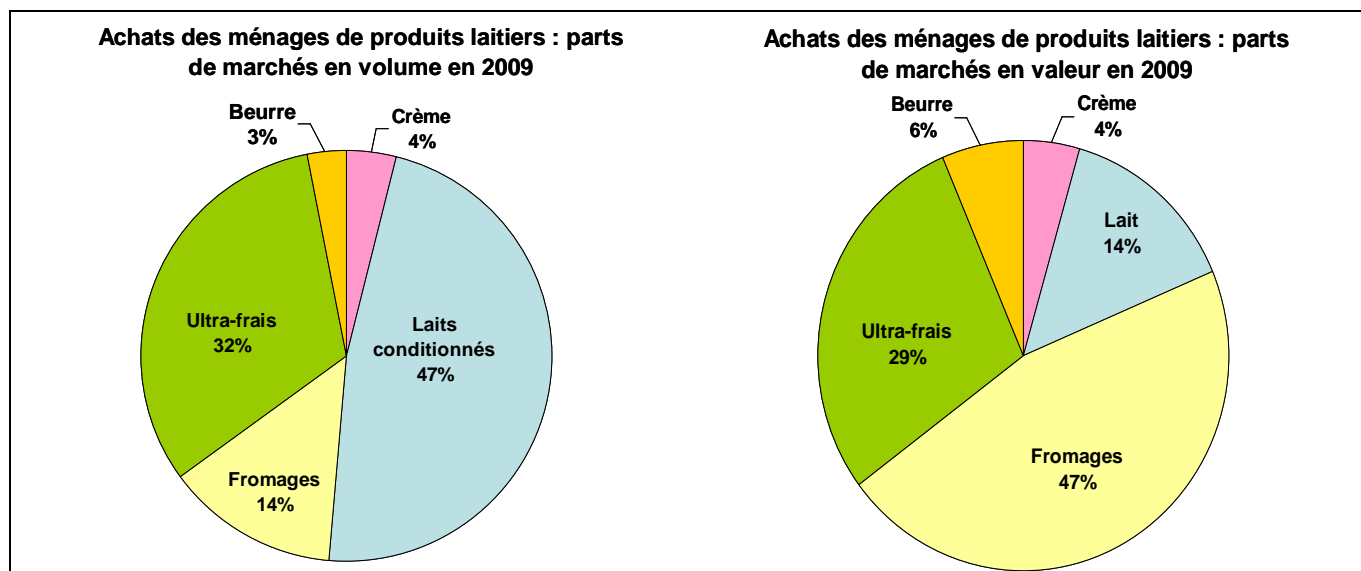
En conséquence, l'analyse de la valorisation du beurre en grande consommation, sous forme de plaquettes de beurre de 250 g doit porter sur les activités de fabrication et de conditionnement des plaquettes de beurre.

L'activité de fabrication du beurre est donc abordée dans les analyses des PGC. Le beurre plaquette doit donc être alors considéré comme un produit de deuxième transformation, comme si l'entreprise fabriquant des plaquettes de beurre PGC achetait son beurre sur le marché du beurre industriel (ce qui est le cas de certains malaxeurs) ou comme une cession intra-entreprise.

3. EXEMPLES DE RESULTATS SUR LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DANS LE SECTEUR LAITIER

Comme indiqué au paragraphe 2.1.2 de cette section, les travaux de l'Observatoire ont porté sur les produits suivants commercialisés en grande distribution : lait UHT demi-écrémé, yaourts naturels, emmental, et beurre plaquette, afin de représentant les principales catégories de produits achetés par les ménages.

Graphique 51



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

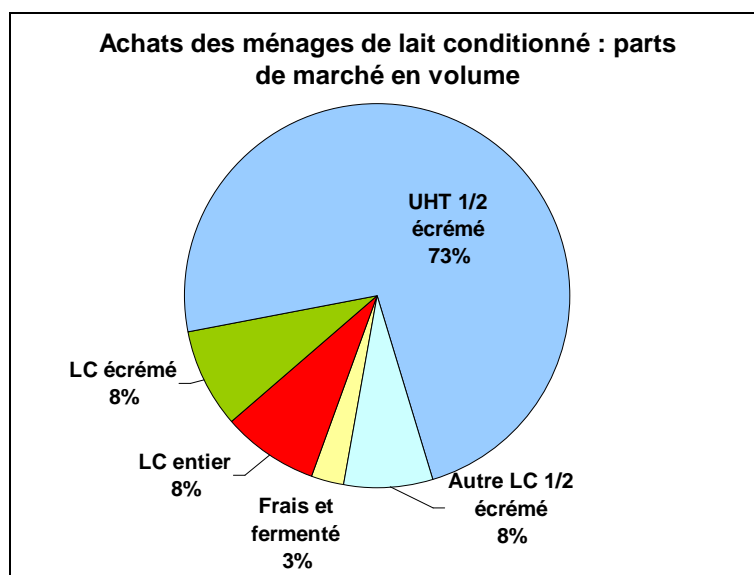
Les prix moyens respectifs du lait conditionné et des fromages expliquent la différence entre les parts de marché en volume et en valeur.

3.1. Lait UHT demi-écrémé

3.1.1. Circuits de commercialisation et catégories de produits pris en compte

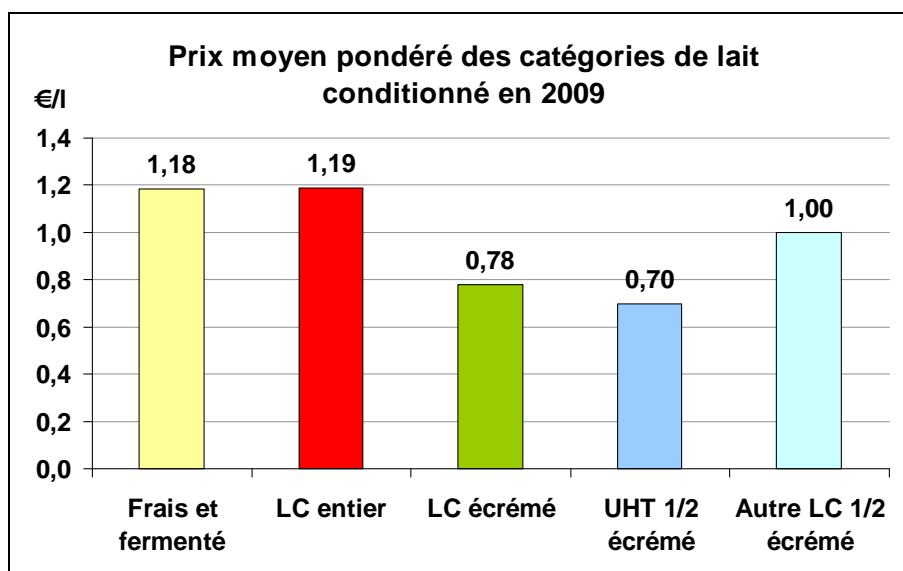
Le lait UHT demi-écrémé représentait 73 % volumes de lait conditionné dans les achats des ménages en 2009. Ce produit est donc particulièrement représentatif du segment du lait conditionné. Il était commercialisé en 2009 à 73 % en Hyper et supermarchés et 22 % en hard-Discount à un prix moyen pondéré de 0,70 €/L..

Graphique 52



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

Graphique 53



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

3.1.2. Formation des prix

L'analyse des prix aux différents stades : coût d'achat de la matière première, prix de vente industriel, et prix au consommateur, tel que précisé précédemment, permet d'établir la structure moyenne de la formation des prix.

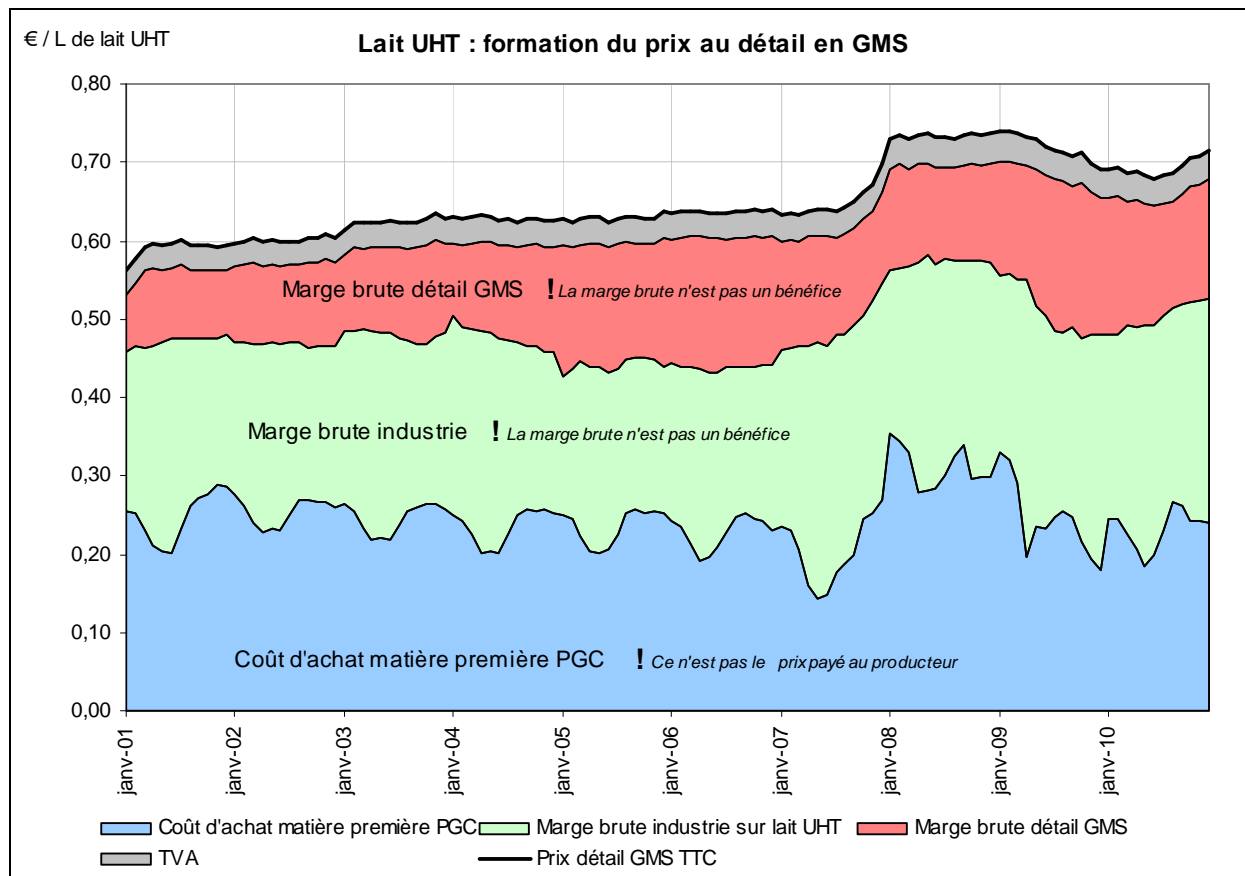
Comme cela a été développé dans le chapitre 1 de ce rapport, les graphiques suivants, présentent la formation des prix au niveau des consommateurs comme le cumul du coût de la matière première et des marges brutes des différents opérateurs : marge brute au stade industriel et marge brute au stade de la distribution. Ces graphiques permettent d'analyser la création de valeur ajoutée de la production à la consommation, mais ces différentes marges brutes se rapportent à des activités très différentes, et cela n'aurait pas de sens de les comparer directement les unes aux autres.

Par ailleurs, ces analyses portent sur des produits « moyens », et masquent forcément une hétérogénéité importante au sein d'une même catégorie de produits, mais aussi entre les opérateurs. Ce sont plutôt les évolutions en tendance qu'il sera pertinent d'observer que les niveaux en eux-mêmes.

Il convient de rappeler qu'une marge brute représente essentiellement des coûts et des charges (coûts de transformation, coûts logistiques, main d'œuvre...) et en aucun cas des bénéfices.

Dans le graphique ci-dessous, le coût d'achat de la matière première ne représente pas le prix du lait payé au producteur.

Graphique 54



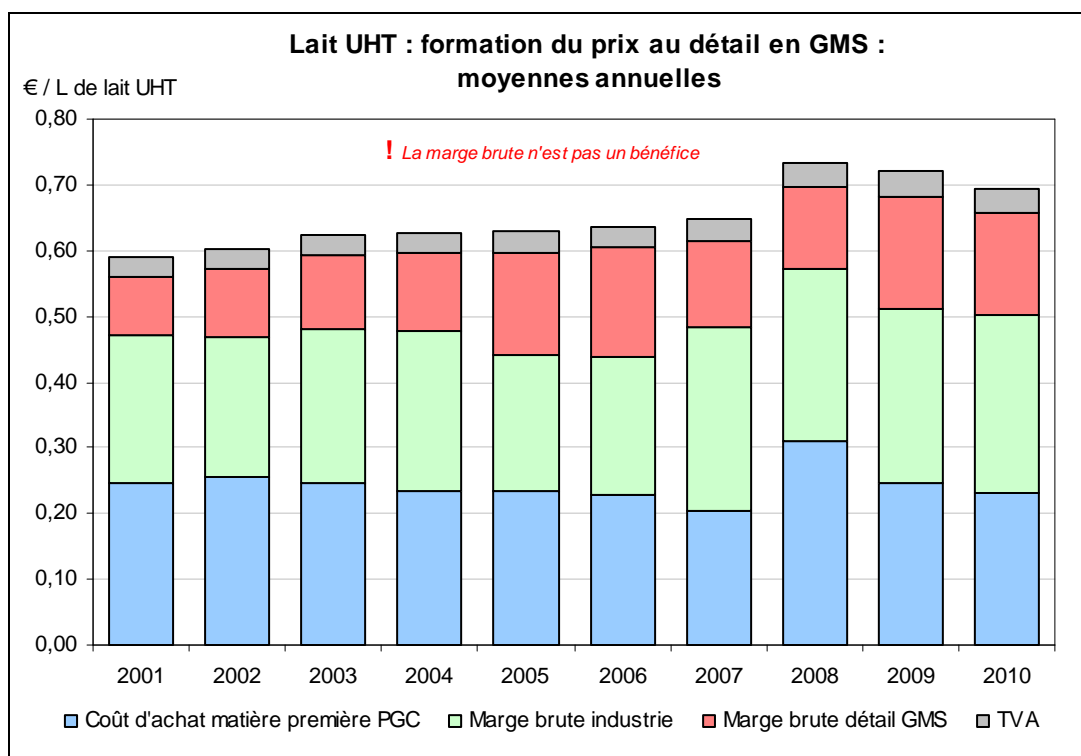
Sources : FranceAgriMer d'après SSP, INSEE, ATLA, Kantar Worldpanel, Nielsen et enquêtes FranceAgriMer

Si le coût d'achat de la matière première, lié au prix du lait, connaît des variations saisonnières (le prix du lait étant plus élevé en été au moment où la collecte est la plus basse, et plus faible au printemps au moment du pic de collecte), il apparaît que ces variations sont « absorbées » au niveau industriel, et ne sont pas transmises aux stades suivant du circuit. Il sera donc primordial de tenir compte de ces variations saisonnières dans toute analyse de la marge brute au niveau industriel.

Rappelons par ailleurs (et ces remarques s'appliquent à tous les produits laitiers étudiés) que :

- le « coût d'achat de la matière première du PGC n'est pas le prix de lait payé au producteur (cf. plus haut les développements de la partie 2) ;
- le prix du lait payé au producteur, décrit au paragraphe 2.1.1., ne couvre pas toujours les coûts de production agricole : ceci sera illustré plus loin, dans la partie 5 relative aux comptes des exploitations laitières et au coût de production du lait : cf. pages 123 et 125, Graphique 94 et Graphique 95.

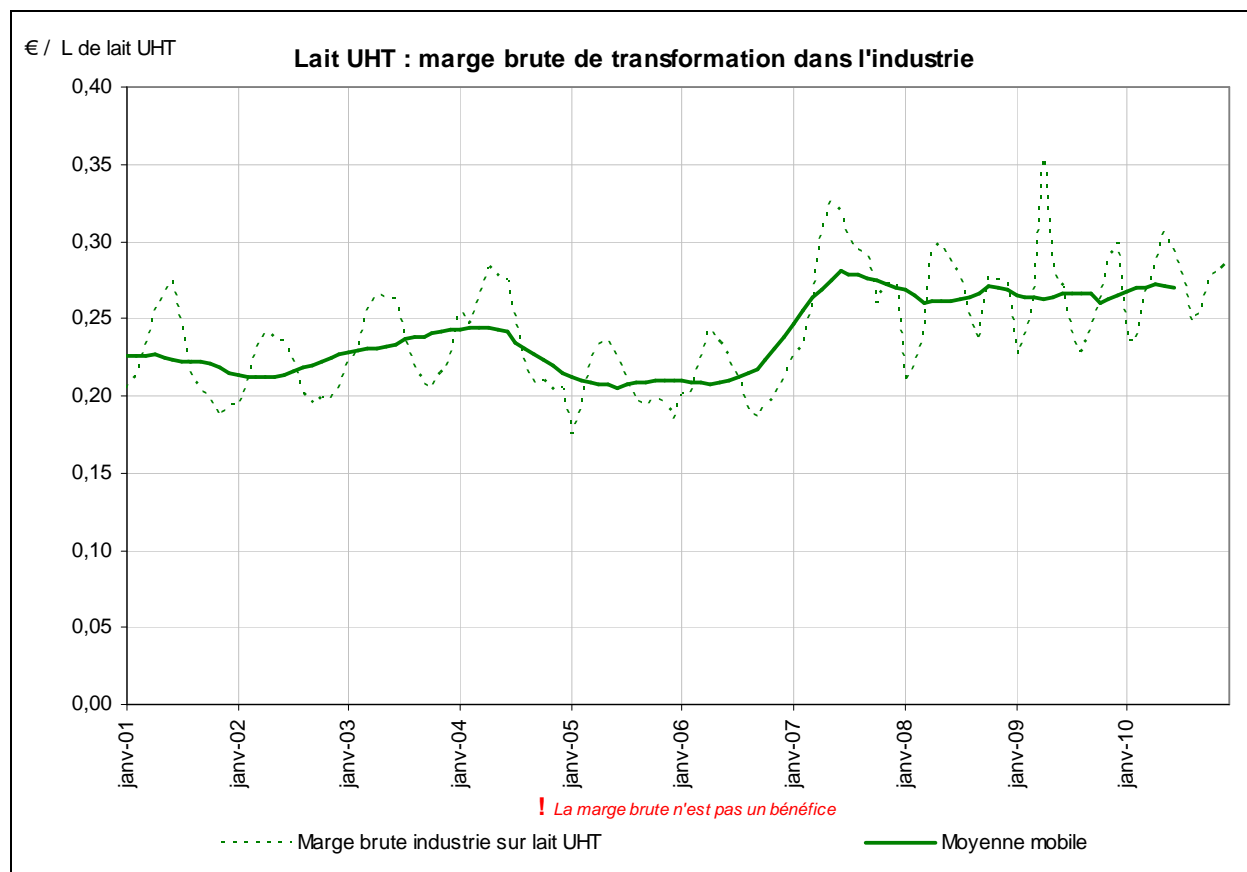
Graphique 55



Sources : FranceAgriMer d'après SSP, INSEE, ATLA, Kantar Worldpanel, Nielsen et enquêtes FranceAgriMer

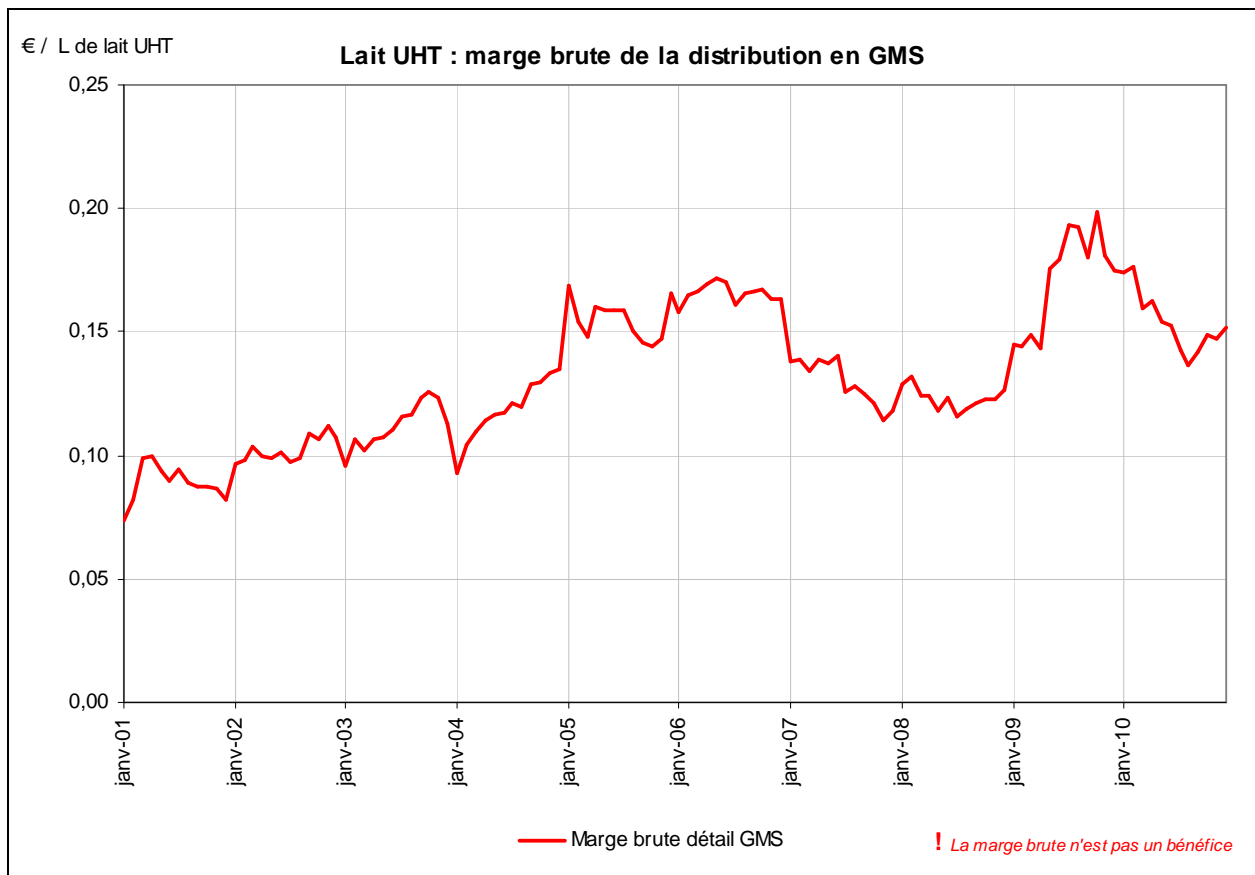
3.1.3. Marges brutes aux différents stades de la filière pour le lait UHT

Graphique 56



Sources : FranceAgriMer d'après SSP, INSEE, ATLA, Kantar Worldpanel, Nielsen et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 57



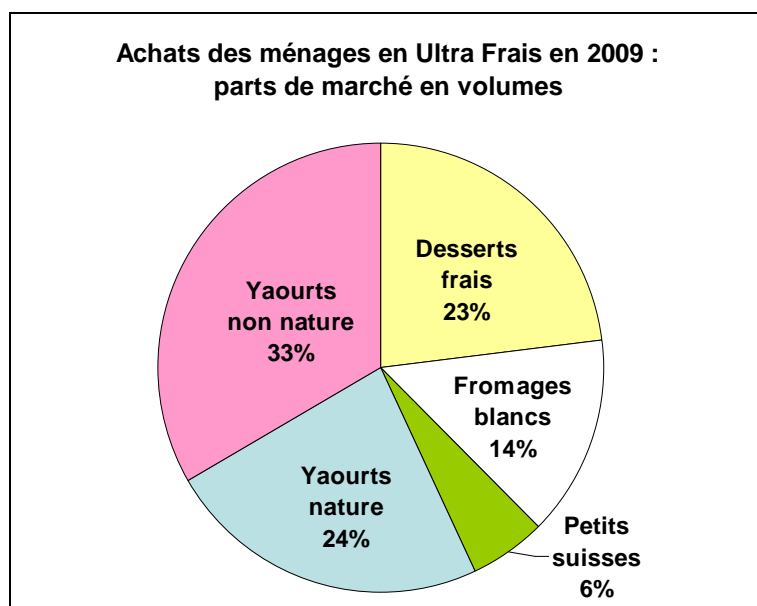
Sources : FranceAgriMer d'après SSP, INSEE, ATLA, Kantar Worldpanel, Nielsen et enquêtes FranceAgriMer

3.2. Yaourts nature

3.2.1. Circuits de commercialisation et catégories de produits pris en compte

Les yaourts nature représentaient 24 % des volumes de produits laitiers ultra-frais achetés par les ménages en 2009.

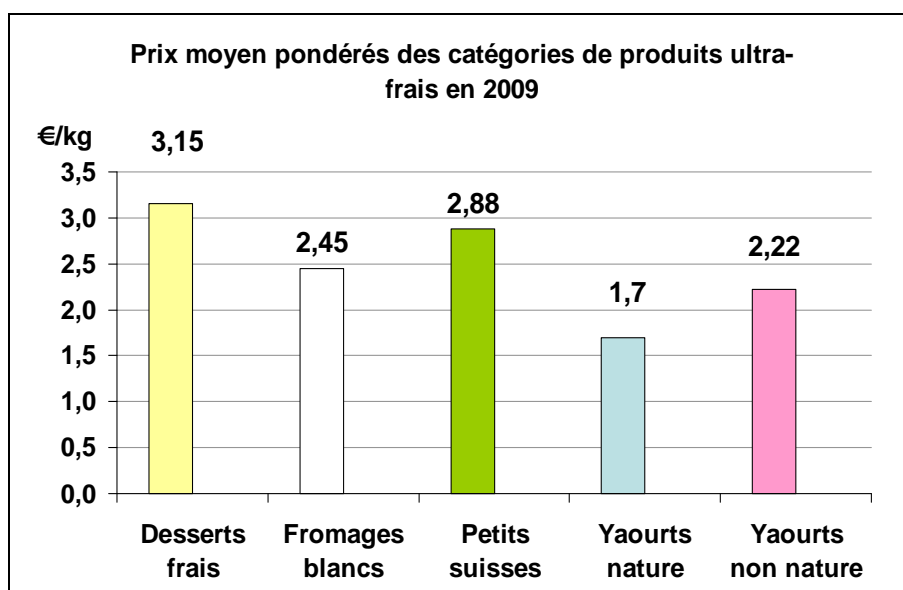
Graphique 58



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

Le prix moyen pondéré des yaourts natures était de 1,70 €/kg. en 2009.

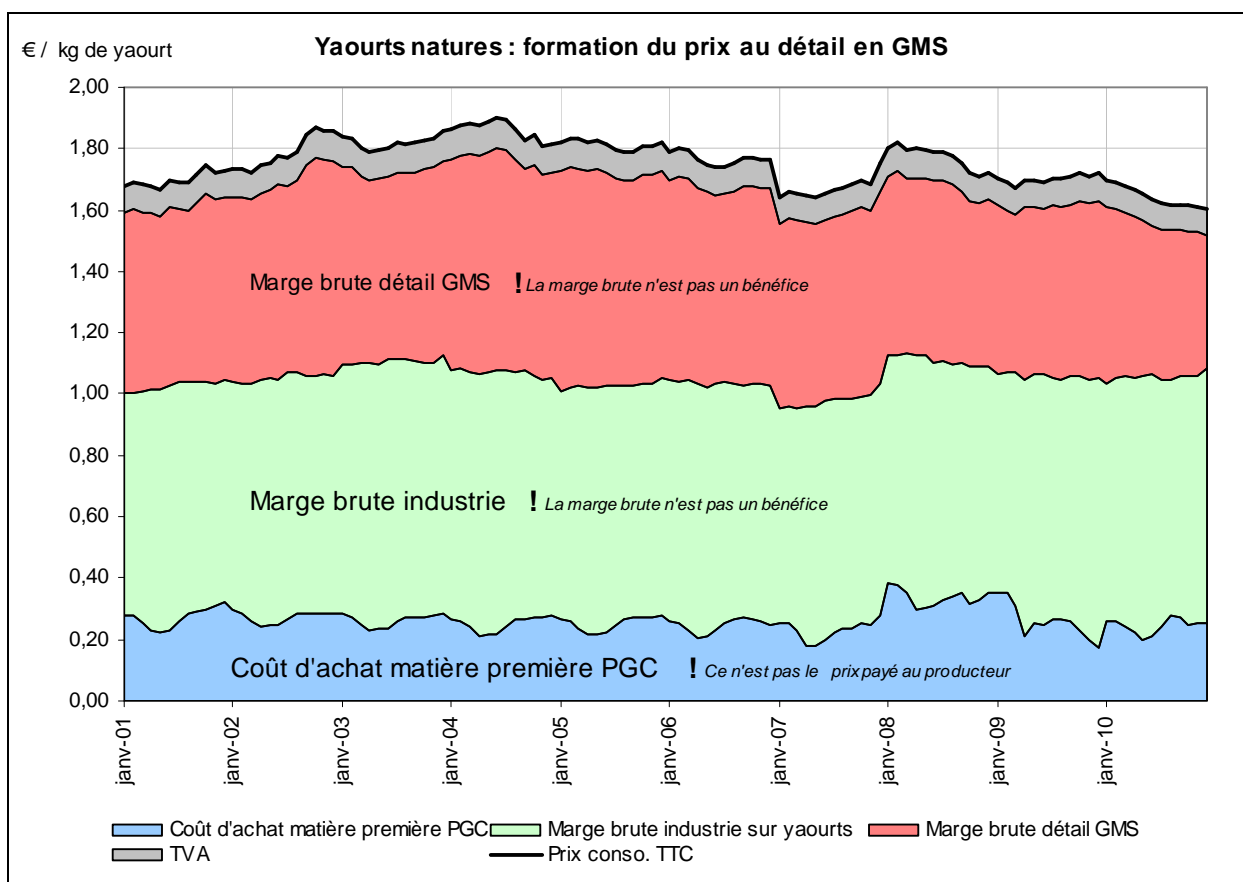
Graphique 59



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

3.2.2. Formation des prix

Graphique 60



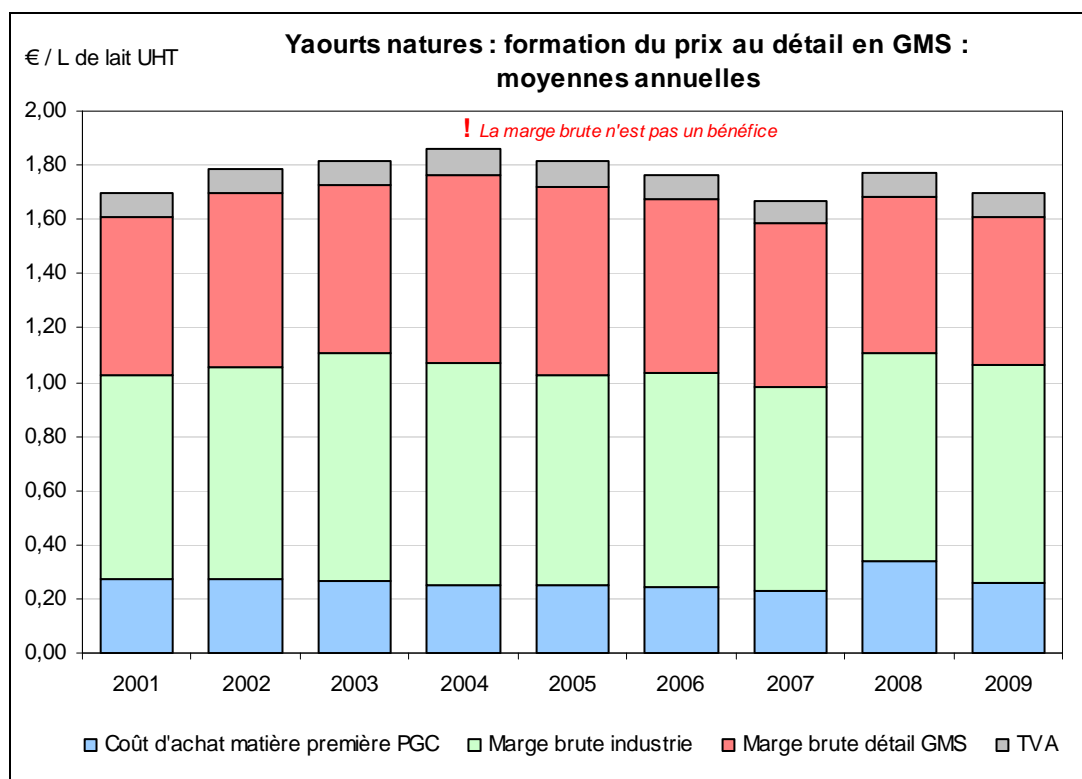
Sources : FranceAgriMer d'après SSP, INSEE, ATLA, Kantar Worldpanel, Nielsen et enquêtes FranceAgriMer

Le prix de la matière première représente une part plus faible du prix final pour le yaourt que pour le lait UHT. En effet, les yaourts sont des produits plus élaborés, plus chers à fabriquer (entre autre avec le conditionnement) et plus périssables (ce qui induit des frais logistiques nettement supérieurs : réfrigération...).

La baisse régulière du prix consommateur constatée sur le graphique depuis 2008 représente une baisse du prix moyen pondéré des achats des ménages, ce qui signifie que les ménages ont, en moyenne, moins dépensé par kg. de yaourt acheté. Plusieurs explications, non contradictoires, peuvent être avancées : ceci pourrait être lié à une baisse des prix des références, mais aussi à une évolution du panier d'achat, par exemple une augmentation des volumes de marques de distributeurs (MDD) ou de yaourts premiers prix, au détriment des références les plus onéreuses.

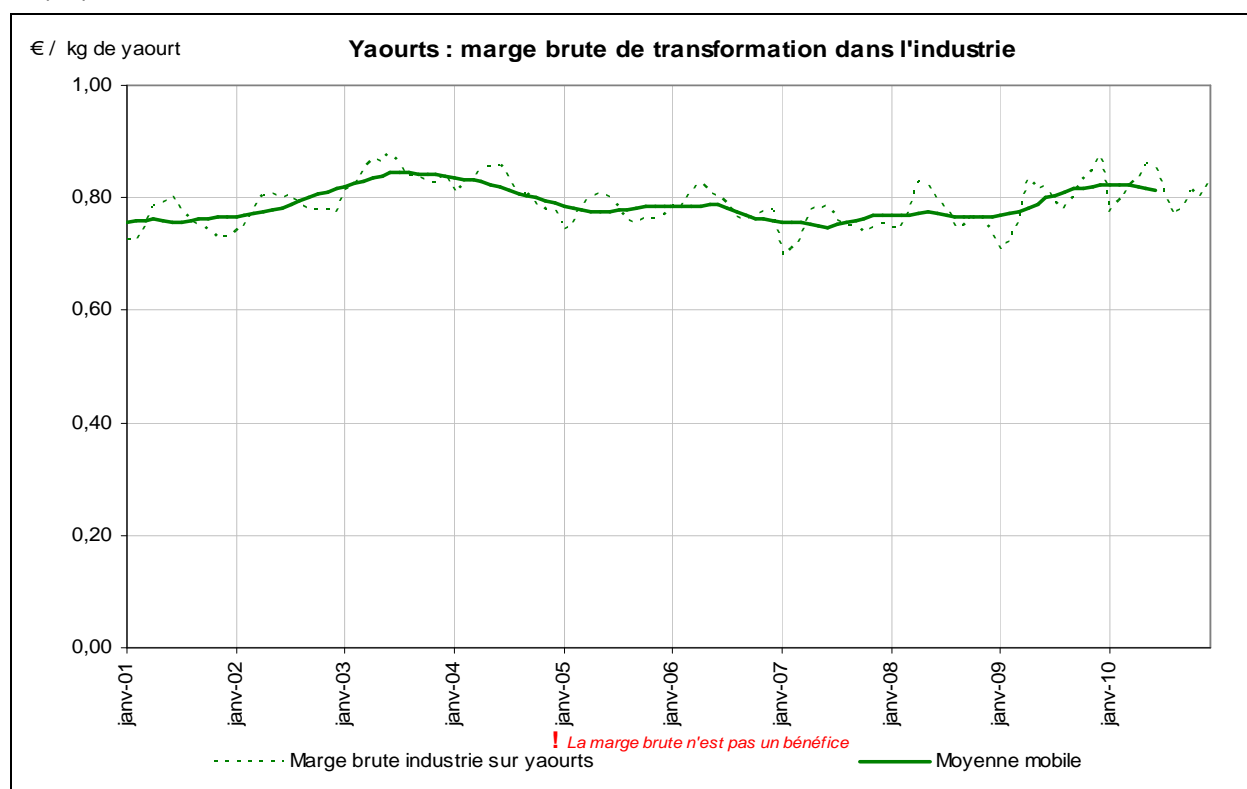
Des travaux complémentaires, basés, par exemple, sur les seules MDD, devraient permettre d'éclaircir cette évolution et d'affiner ces analyses.

Graphique 61

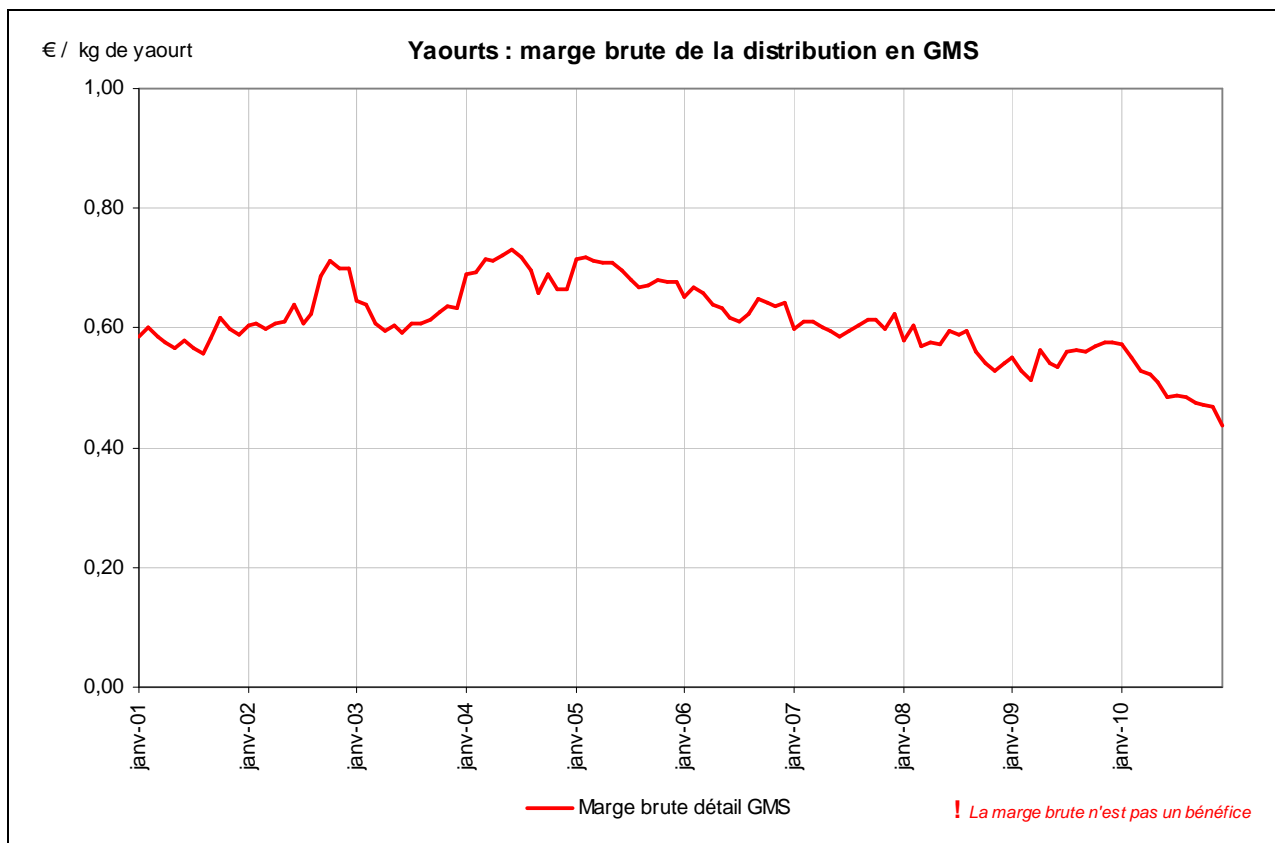


3.2.3. Marges brutes aux différents stades de la filière

Graphique 62



Graphique 63



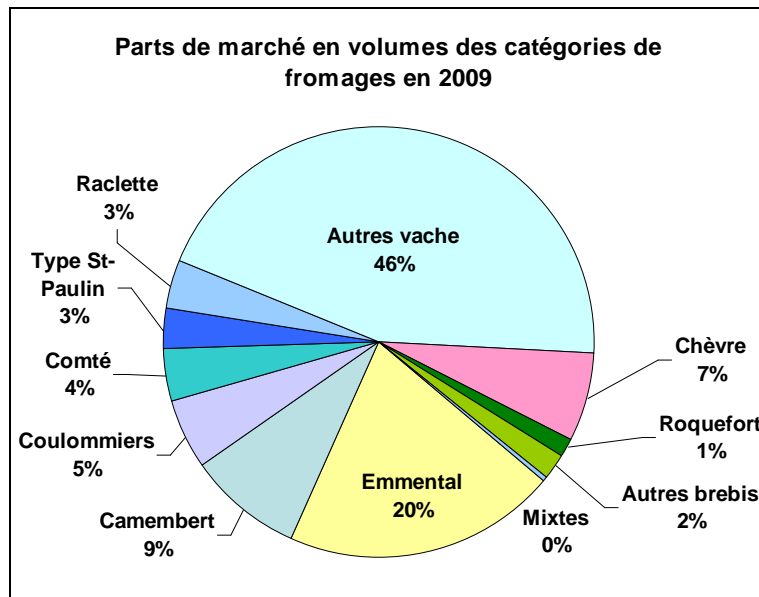
Sources : FranceAgriMer d'après SSP, INSEE, ATLA, Kantar Worldpanel, Nielsen et enquêtes FranceAgriMer

3.3. Emmental

3.3.1. Circuits de commercialisation et catégories de produits pris en compte

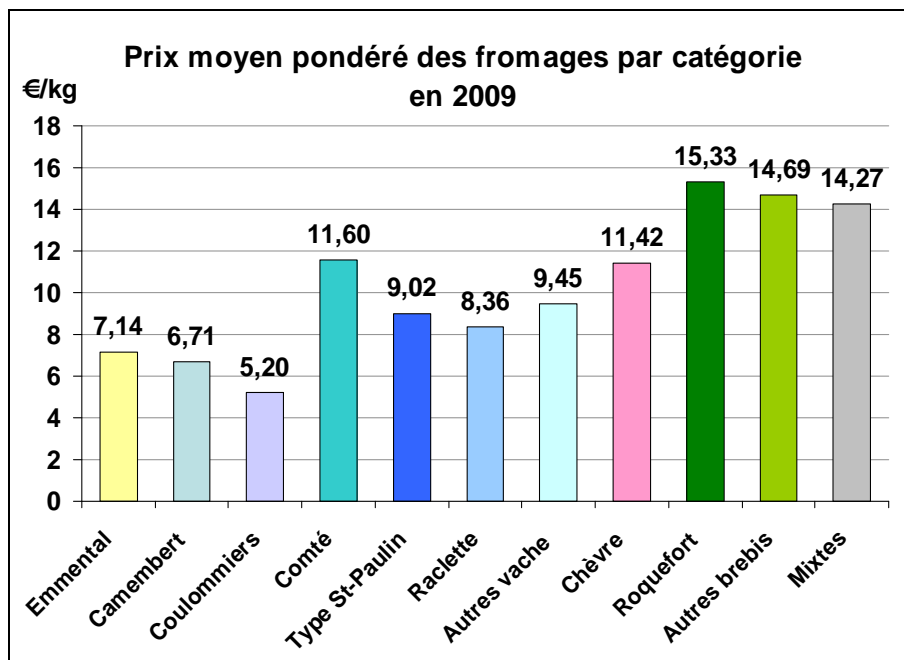
L'emmental, râpé ou en tranche, représente, avec 20 % des achats des ménages en volume, le plus gros segment du rayon fromages, devant le camembert (9 % des achats).

Graphique 64



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

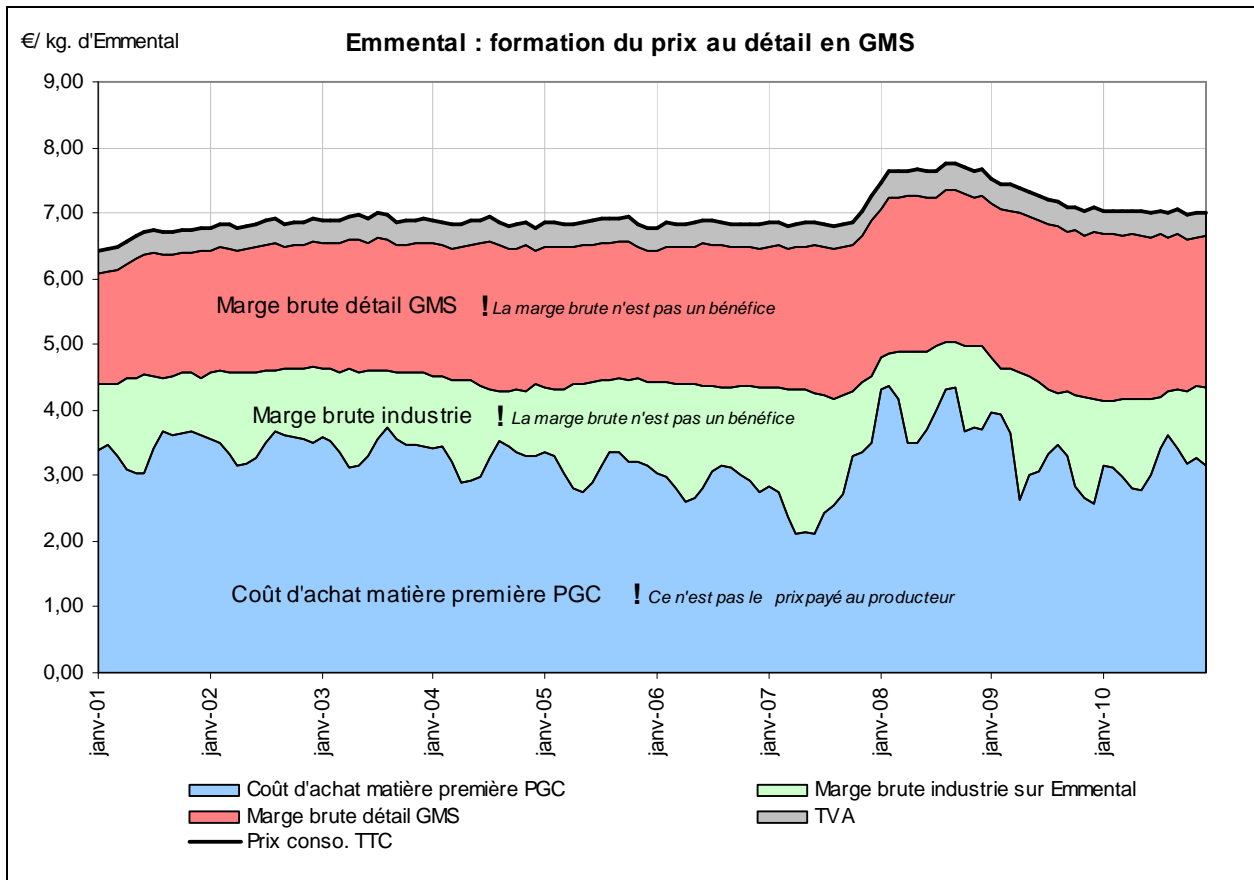
Graphique 65



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

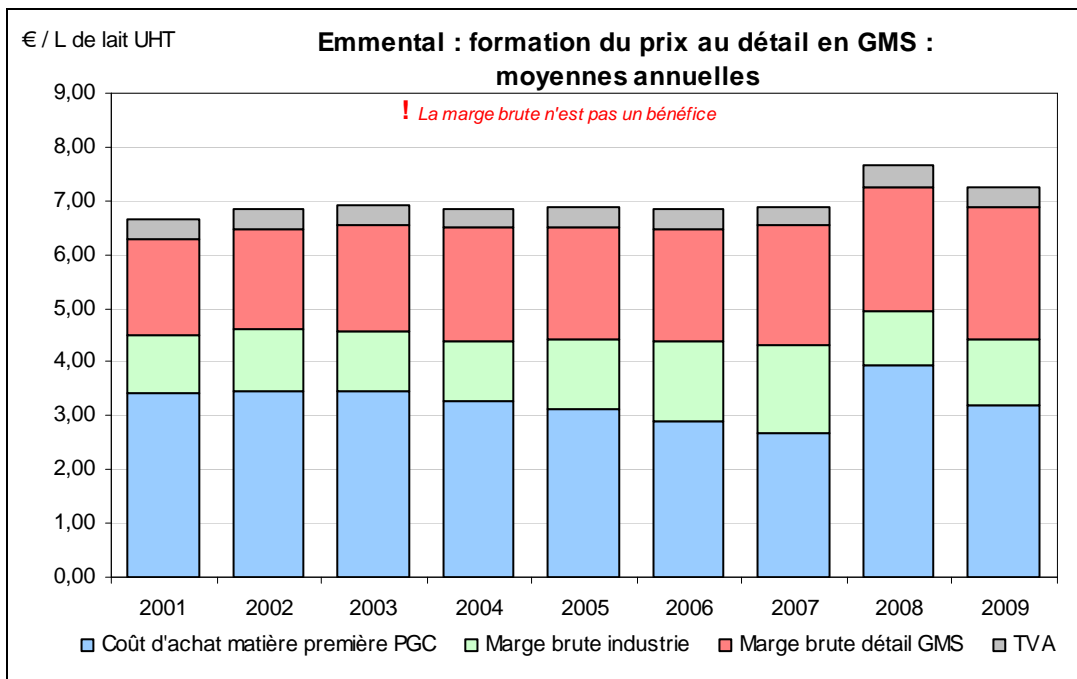
3.3.2. Formation des prix

Graphique 66



Sources : FranceAgriMer d'après SSP, INSEE, ATLA, Kantar Worldpanel, Nielsen et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 67

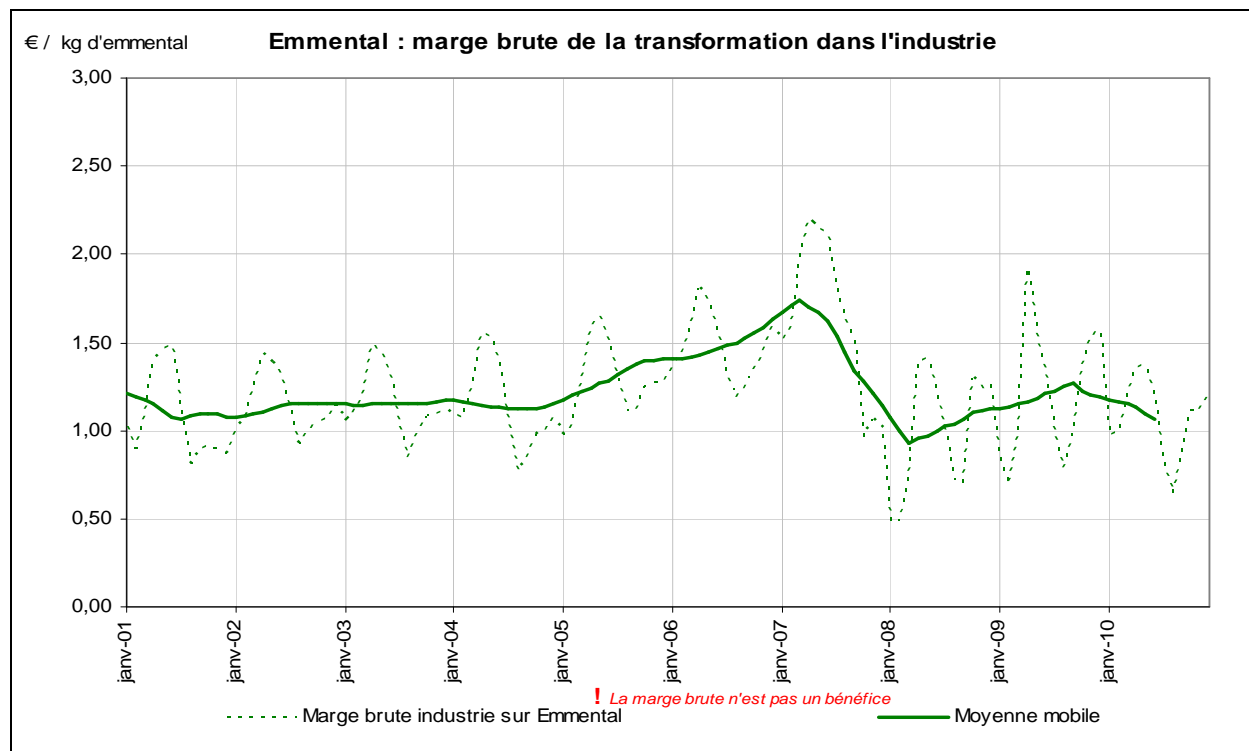


Sources : FranceAgriMer d'après SSP, INSEE, ATLA, Kantar Worldpanel, Nielsen et enquêtes FranceAgriMer

Compte tenu des volumes de lait nécessaires à la fabrication d'un kilogramme d'emmental, plus importants que pour d'autres produits (voir bilan d'approvisionnement), le coût d'achat de la matière première représente une part majeure du prix de ce fromage, et les évolutions du prix du lait ont eu de fortes répercussions sur les marges industrielles de cette filière.

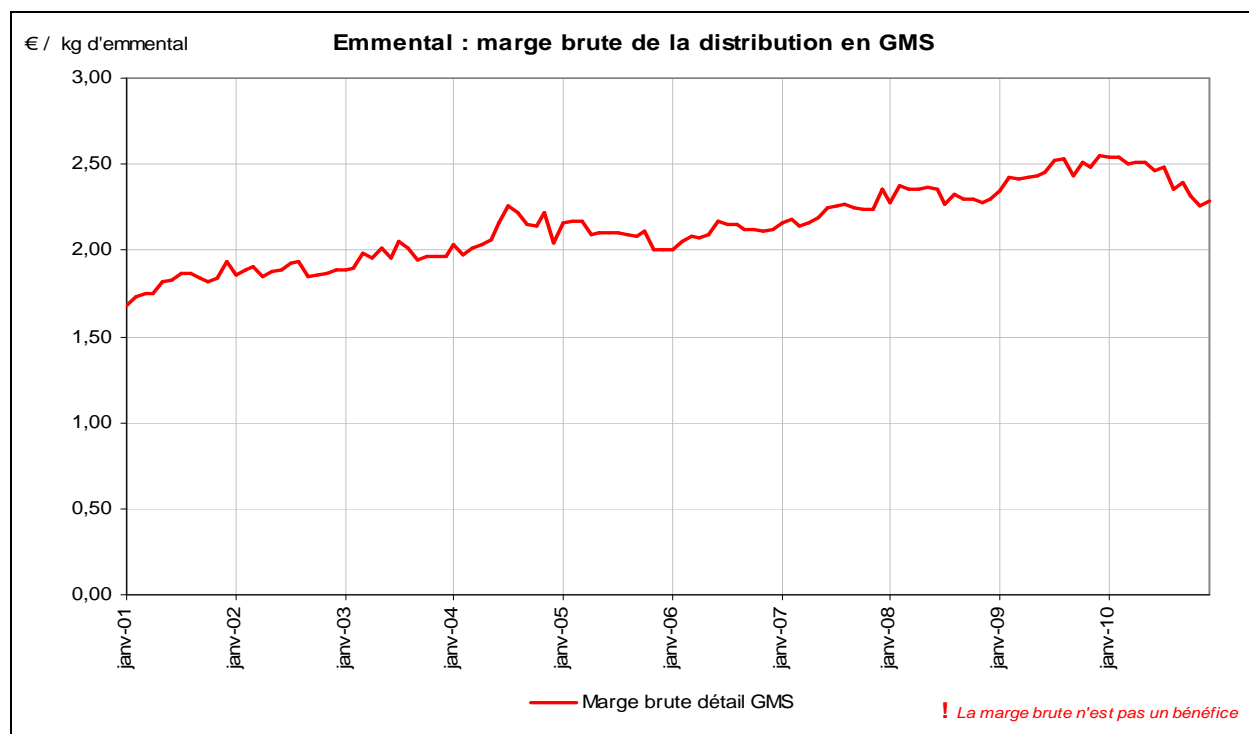
3.3.3. Marges brutes aux différents stades de la filière

Graphique 68



Sources : FranceAgriMer d'après SSP, INSEE, ATLA, Kantar Worldpanel, Nielsen et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 69



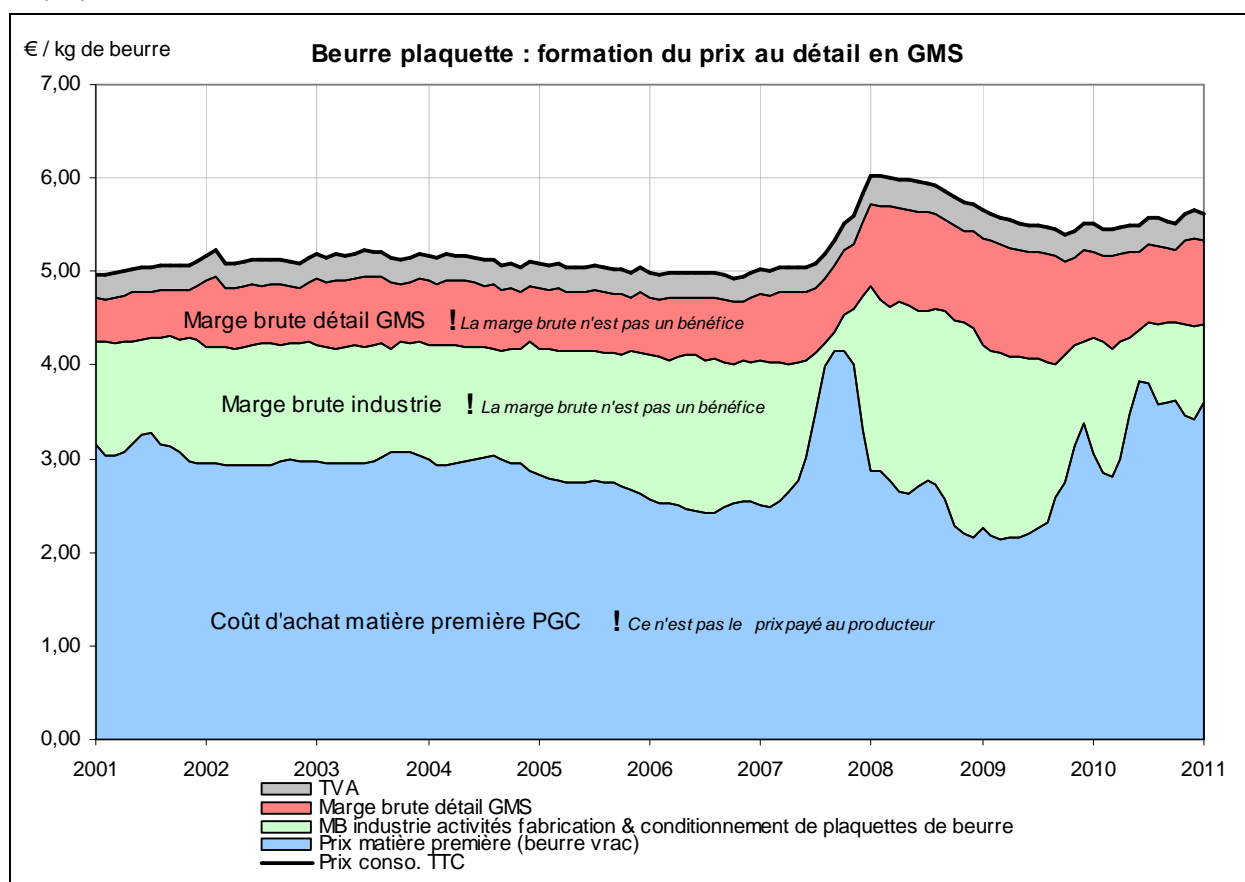
Sources : FranceAgriMer d'après SSP, INSEE, ATLA, Kantar Worldpanel, Nielsen et enquêtes FranceAgriMer

3.4. Beurre plaquette

3.4.1. Formation des prix

Comme vu précédemment, le beurre plaquette est considéré dans notre analyse comme un produit de deuxième transformation, le prix de la matière première étant ici le prix du beurre industriel, avant fabrication des plaquettes.

Graphique 70

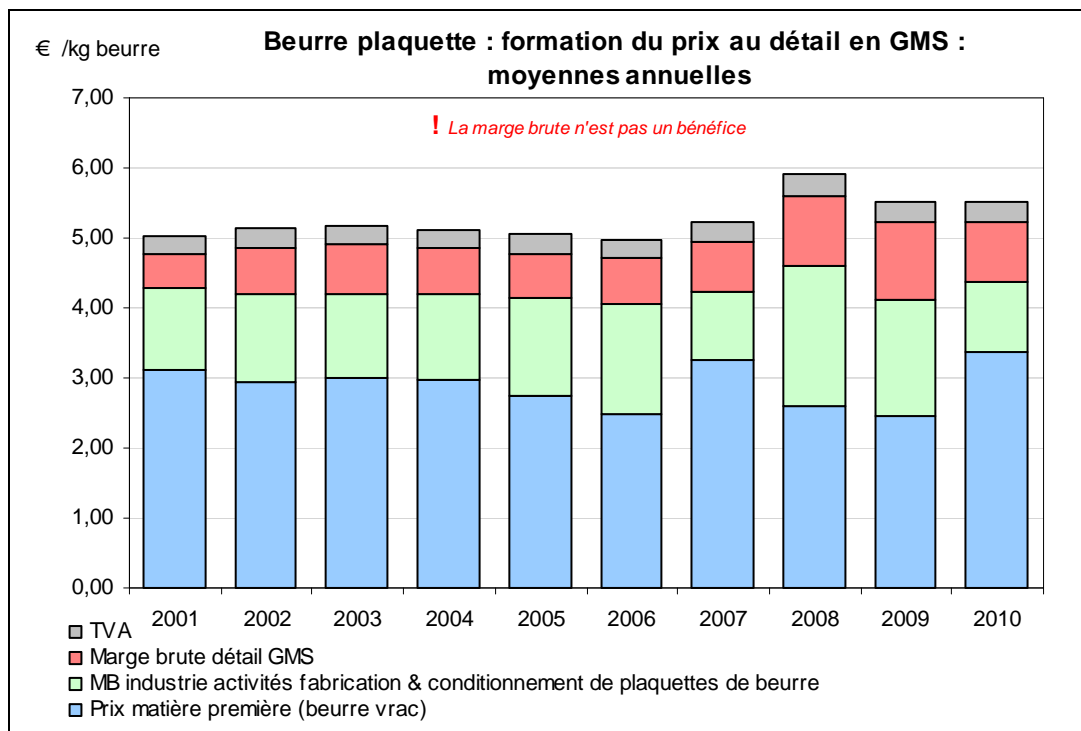


Sources : FranceAgriMer d'après SSP, INSEE, ATLA, Kantar Worldpanel, Nielsen et enquêtes FranceAgriMer

Ce prix du beurre vrac en France est corrélé aux marchés internationaux et connaît depuis 2007 une forte volatilité, après des années de stabilité. Ce brutal changement de contexte économique est notamment lié au démantèlement des mesures d'intervention communautaires, en particulier l'aide à l'incorporation de beurre destiné aux industries agro-alimentaires (dit beurre pâtissier-glacier) concernant à l'époque un quart des volumes de beurre fabriqués.

Compte tenu de ces fortes fluctuations, la marge brute industrielle de l'activité de fabrication et conditionnement des plaquettes de beurre a connu de fortes évolutions, notamment en 2007, où elle a été très fortement comprimée. Cette flambée des cours du beurre n'a pas été immédiatement répercutée à la distribution, ni au consommateur, et a été différée et amortie, compte tenu de l'existence de contrats de fourniture du beurre à moyen terme. En revanche, le segment beurre « premier prix » souvent basé sur des contrats courts (au mois), a été immédiatement affecté, au point de disparaître des rayons pendant quelques temps (dans le cas contraire, il aurait alors été plus cher que le beurre de marque).

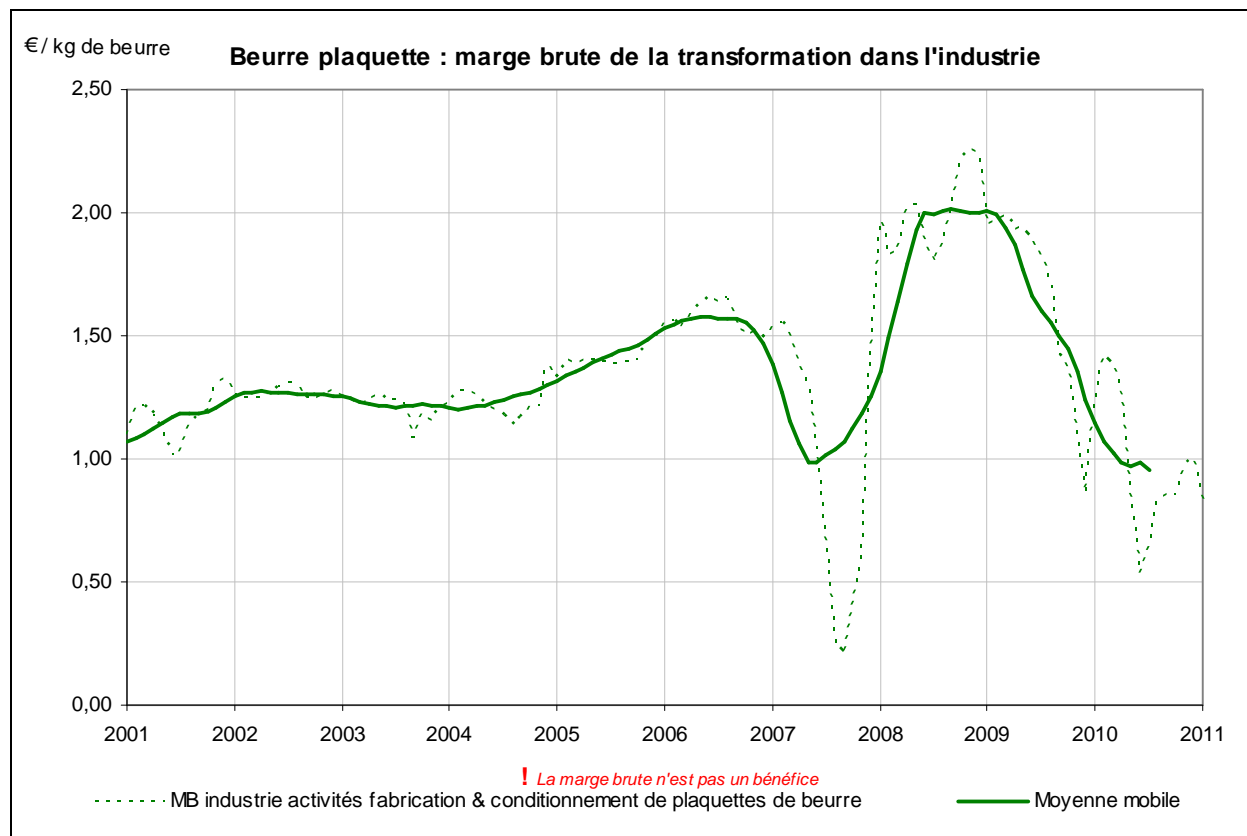
Graphique 71



Sources : FranceAgriMer d'après SSP, INSEE, ATLA, Kantar Worldpanel, Nielsen et enquêtes FranceAgriMer

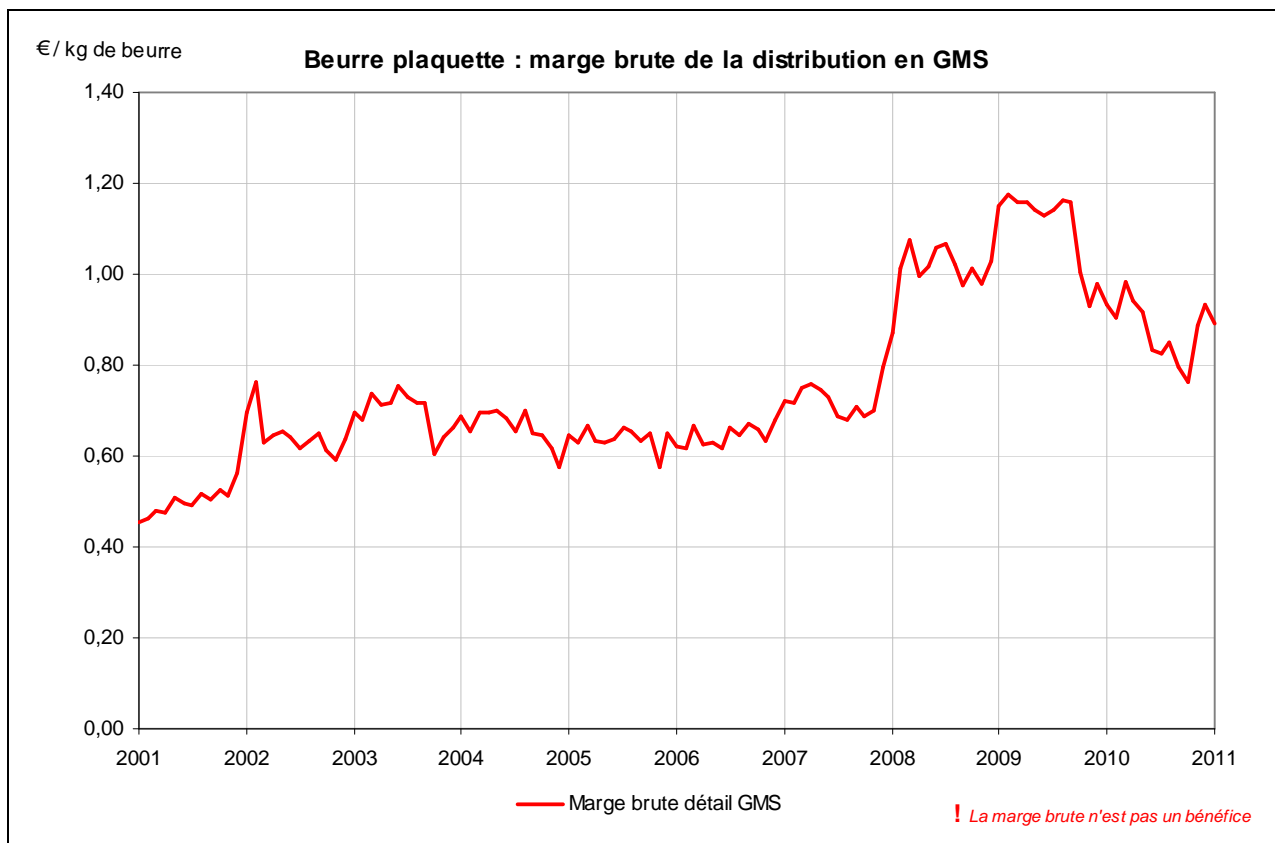
3.4.2. Marges brutes aux différents stades de la filière

Graphique 72



Sources : FranceAgriMer d'après SSP, INSEE, ATLA, Kantar Worldpanel, Nielsen et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 73



Sources : FranceAgriMer d'après SSP, INSEE, ATLA, Kantar Worldpanel, Nielsen et enquêtes FranceAgriMer

4. COMPTES DES INDUSTRIES LAITIÈRES

Les statistiques des industries agroalimentaires élaborées par le SSP répartissent les entreprises de la transformation laitière entre quatre secteurs, définis par la nature des productions principales :

- secteur 10.51A : Fabrication de lait liquide et produits frais ;
- secteur 10.51B : Fabrication de beurre (et fabrication de pâtes à tartiner laitières) ;
- secteur 10.51C : Fabrication de fromage ;
- secteur 10.51D : Fabrication d'autres produits laitiers.

Les comptes disponibles à la date de rédaction du rapport couvrent les années 2000-2007, ils permettent d'identifier et d'évaluer les coûts constitutifs des marges brutes de transformation, ainsi que leur évolution sur cette période.

4.1. Comptes du secteur Fabrication de lait liquide et produits frais

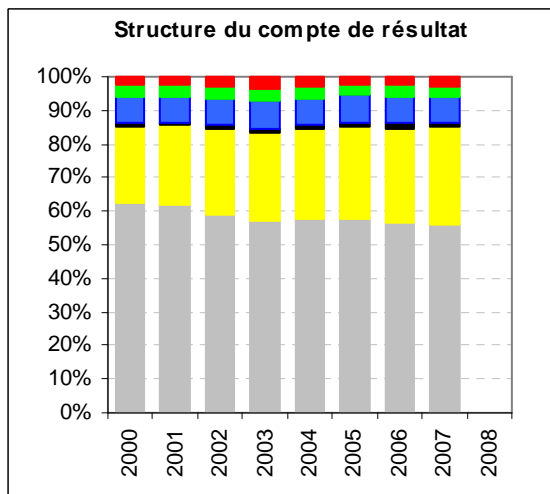
Lecture des graphiques :

- **la structure du compte de résultat** montre le poids de la matière première (plage grisée) dans la valeur produite, comparativement à ce qui constitue la « marge brute de transformation » (plages non grisées), dans laquelle prédominent les « autres achats et charges externes » (ensemble des approvisionnements et services autres que la matière première, dont énergie, emballages...) et les frais de personnel ; le « bénéfice » (apprécié ici au niveau du résultat courant avant impôts, qui est le bénéfice hors résultat d'opérations exceptionnelles) ne représente que quelques points de pourcentage de la marge brute ;
- **l'évolution des charges ramenées à la valeur de la production** montre le poids croissant des « autres achats et charges externes » dans la valeur produite et, inversement, la diminution de la part de la matière première : ceci est lié à la fois au degré d'élaboration des produits du secteur (évolution des « produits frais ») et à l'évolution des prix des charges externes ;
- **l'évolution de la marge brute et du résultat courant** rapportés à la valeur de la production (le rapport étant exprimé en indice avec la valeur 100 en 2000) illustre la différence entre marge brute et bénéfice et les évolutions éventuellement divergentes des deux soldes ;
- **l'évolution des prix de la matière première** (lait sortie ferme) **et des produits du secteur** illustre la liaison plus ou forte entre ces deux prix, notamment la transmission des hausses et des baisses de l'amont vers l'aval ;
- **la part de la matière première dans le compte de résultat** montre la baisse relative du poids du lait sortie ferme dans la valeur produite par l'industrie, sous l'effet du degré croissant d'élaboration des produits et de la hausse des prix des charges autres que de matière première.

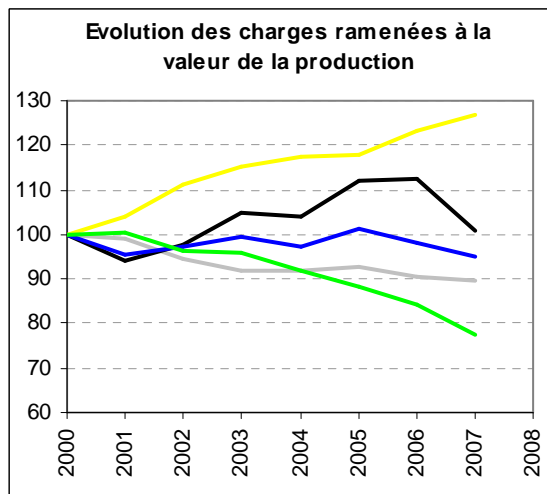
- Légende des graphiques

- résultat courant avant impôt
- amortissement, provisions, frais financiers, autres charges
- frais de personnel
- matières premières
- autres achats et charges externes
- impôts et taxes

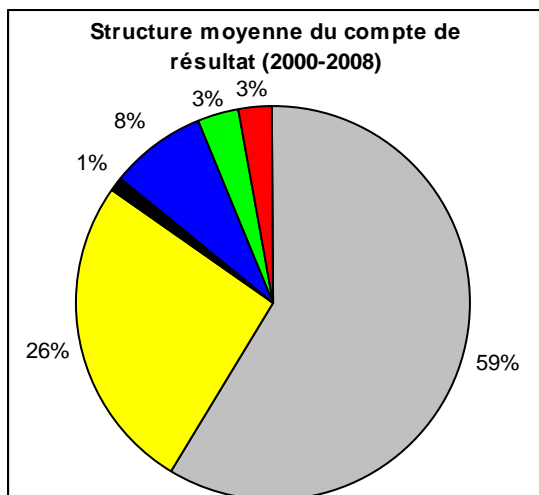
Graphique 74



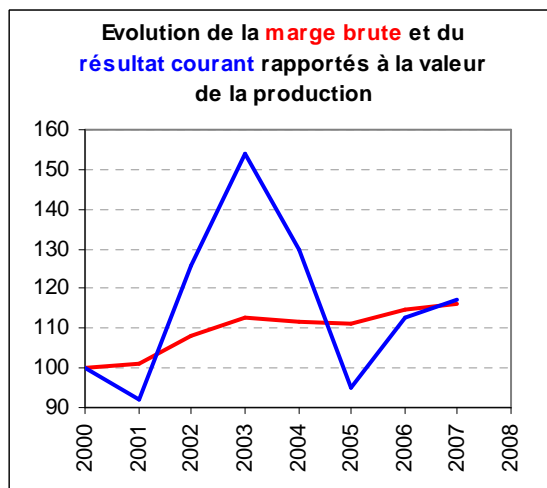
Graphique 75



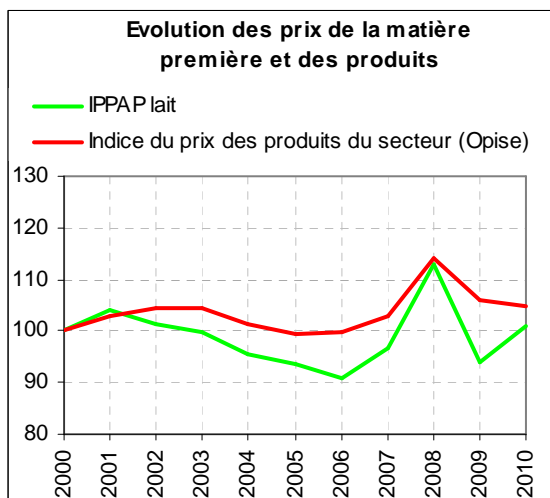
Graphique 76



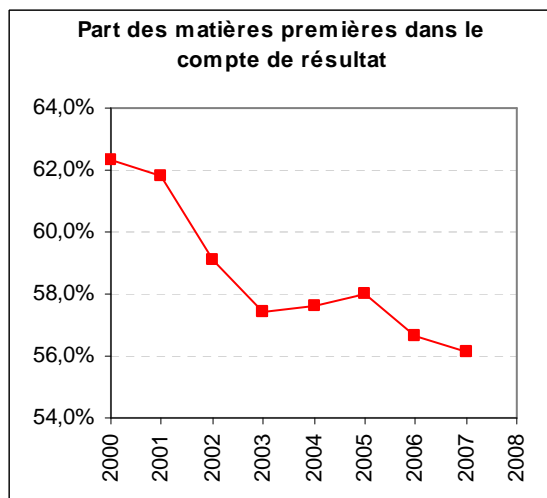
Graphique 77



Graphique 78



Graphique 79



Source : SSP

4.2. Comptes du secteur Fabrication de beurre

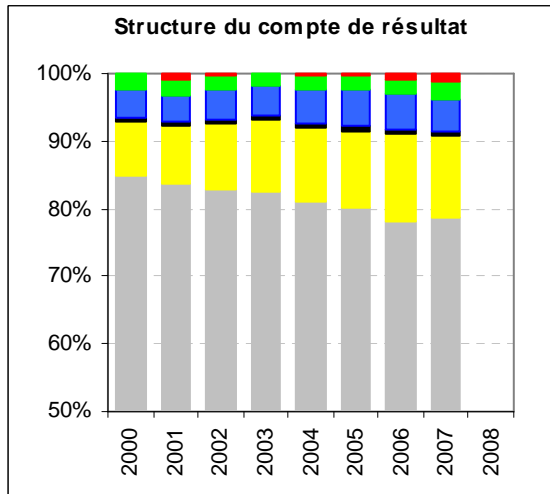
Lecture des graphiques :

- **la structure du compte de résultat** montre le poids de la matière première (plage grisée) dans la valeur produite, très important – bien qu'en diminution - dans ce secteur par rapport aux autres secteurs de l'industrie laitière. La « marge brute de transformation » (plages non grisées) est de plus en plus dominée par les « autres achats et charges externes » (ensemble des approvisionnements et services autres que la matière première, dont énergie, emballages...). La part du « bénéfice » (apprécié ici au niveau du résultat courant avant impôts, qui est le bénéfice hors résultat d'opérations exceptionnelles) est ici plus faible que dans les autres secteurs industriels laitiers, négative certaines années (2000, 2003) ;
- **l'évolution des charges ramenées à la valeur de la production** montre le poids croissant des « autres achats et charges externes » dans la valeur produite et, inversement, la diminution de la part de la matière première : ceci est lié à la fois au degré d'élaboration croissant des produits du secteur (qui recouvre, outre le beurre « classiques », des beurres allégés, des pâtes à tartiner...) et à l'évolution des prix des charges externes ;
- **l'évolution de la marge brute et du résultat courant** rapportés à la valeur de la production (le rapport étant exprimé en indice avec la valeur 100 en 2000) illustre la différence entre marge brute et bénéfice et les évolutions éventuellement divergentes des deux soldes ;
- **l'évolution des prix de la matière première** (lait sortie ferme) **et des produits du secteur** illustre la liaison plus ou forte entre ces deux prix, notamment la transmission des hausses et des baisses de l'amont vers l'aval ;
- **la part de la matière première dans le compte de résultat** montre la baisse relative du poids du lait sortie ferme dans la valeur produite par l'industrie, sous l'effet de la hausse des prix des charges autres que de matière première et du degré croissant d'élaboration des produits.

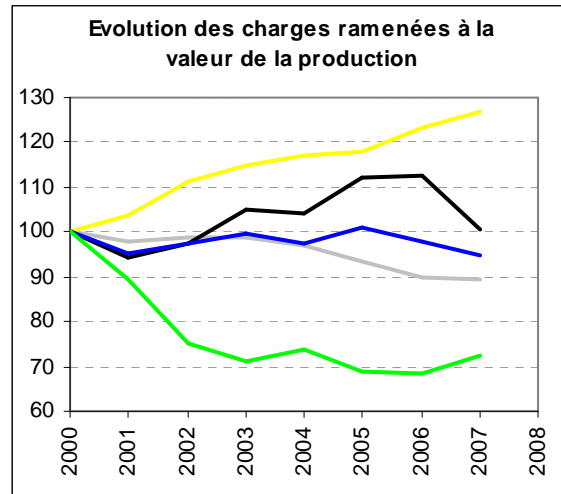
Légende des graphiques

- résultat courant avant impôt
- amortissement, provisions, frais financiers, autres charges
- frais de personnel
- matières premières
- autres achats et charges externes
- impôts et taxes

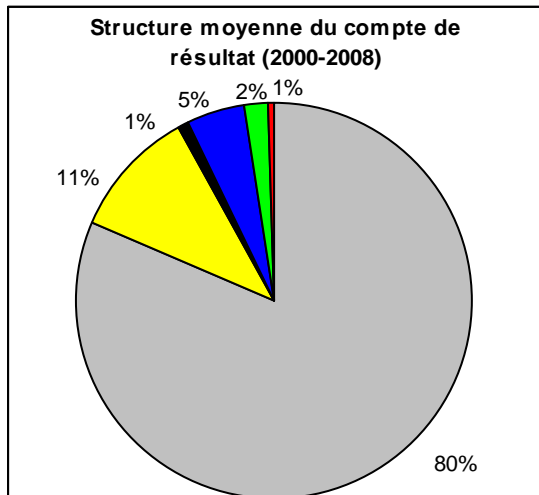
Graphique 80



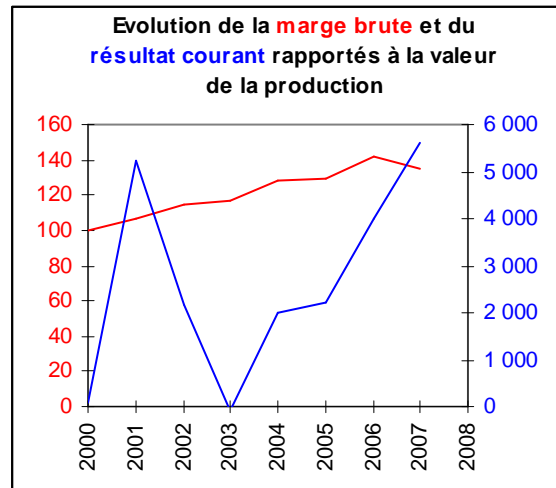
Graphique 81



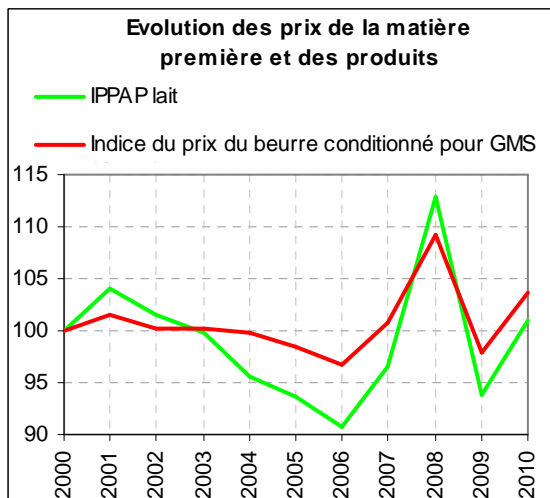
Graphique 82



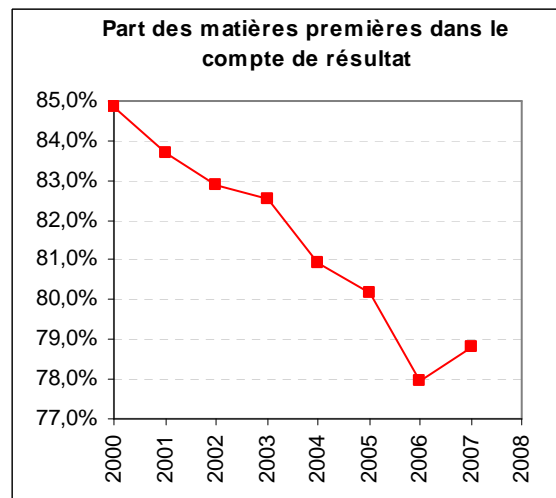
Graphique 83



Graphique 84



Graphique 85



Source : SSP

4.3. Comptes du secteur Fabrication de fromage

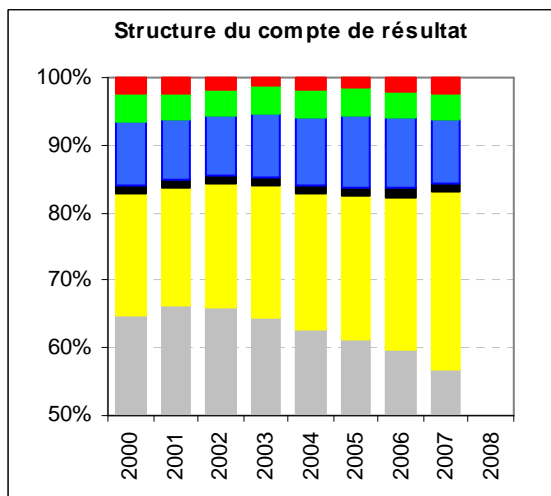
Lecture des graphiques :

- **la structure du compte de résultat** montre le poids de la matière première (plage grisée) dans la valeur produite par le secteur « fromages », poids moins important que dans le secteur « beurre » et sensiblement plus élevé que dans le secteur « lait et produits frais ». La « marge brute de transformation » (plages non grisées) est dominée par les « autres achats et charges externes » (ensemble des approvisionnements et services autres que la matière première, dont énergie, emballages...), dont la part croît, et les frais de personnel. La part du « bénéfice » (apprécié ici au niveau du résultat courant avant impôts, qui est le bénéfice hors résultat d'opérations exceptionnelles) est ici plus importante que dans le secteur « beurre » ;
- **l'évolution des charges ramenées à la valeur de la production** montre le poids croissant des « autres achats et charges externes » dans la valeur produite et, inversement, la diminution de la part de la matière première : ceci est lié à la fois au degré d'élaboration des produits du secteur et à l'évolution des prix des charges externes ;
- **l'évolution de la marge brute et du résultat courant** rapportés à la valeur de la production (le rapport étant exprimé en indice avec la valeur 100 en 2000) illustre la différence entre marge brute et bénéfice et les évolutions éventuellement divergentes des deux soldes ;
- **l'évolution des prix de la matière première** (lait sortie ferme) **et des produits du secteur** illustre la liaison plus ou forte entre ces deux prix, notamment la transmission des hausses et des baisses de l'amont vers l'aval ;
- **la part de la matière première dans le compte de résultat** montre la baisse relative du poids du lait sortie ferme dans la valeur produite par l'industrie, sous l'effet de la hausse des prix des charges autres que de matière première.

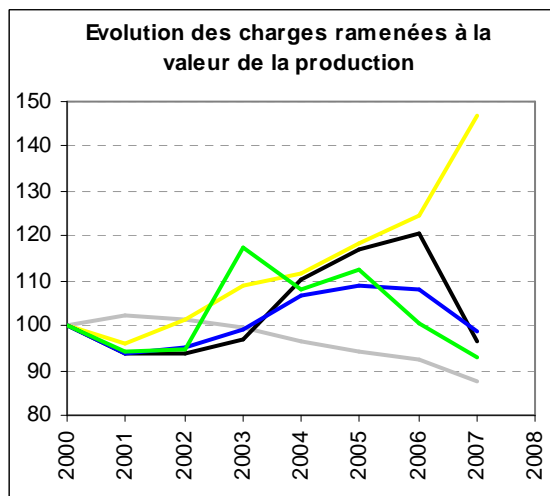
Légende des graphiques

- résultat courant avant impôt
- amortissement, provisions, frais financiers, autres charges
- frais de personnel
- matières premières
- autres achats et charges externes
- impôts et taxes

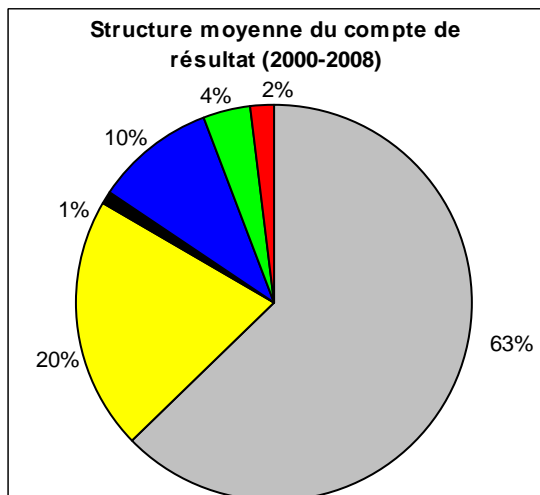
Graphique 86



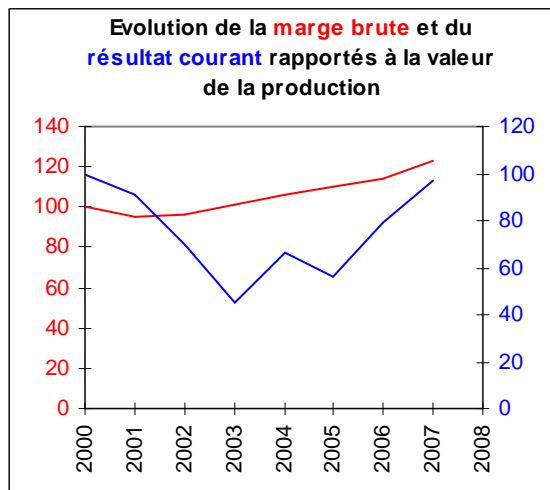
Graphique 87



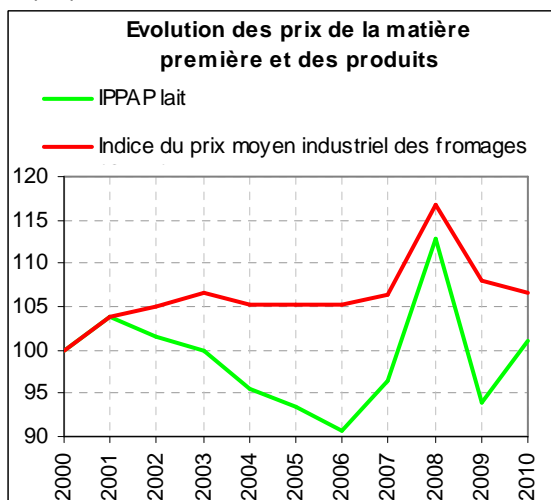
Graphique 88



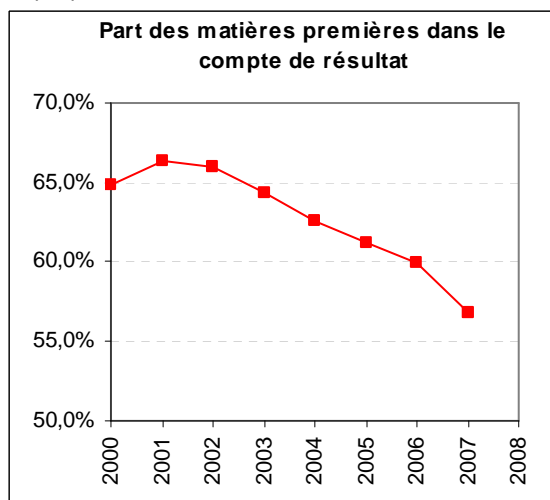
Graphique 89



Graphique 90



Graphique 91



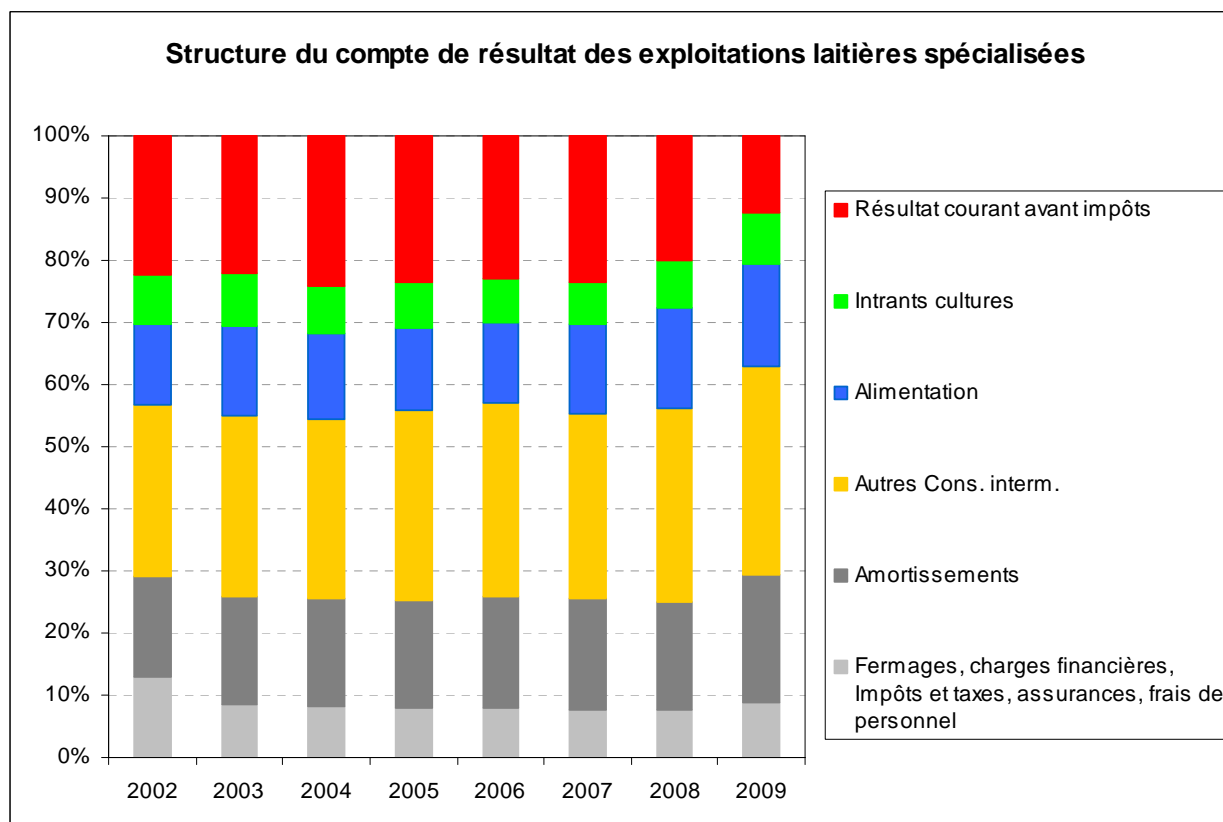
Source : SSP

5. COMPTES DES EXPLOITATIONS LAITIÈRES ET COUT DE PRODUCTION DU LAIT

5.1. Structure des charges et résultat : moyennes et évolution de l'ensemble des exploitations laitières spécialisées

L'échantillon RICA des exploitations spécialisées dans la production de lait de vache est constitué de 615 à 792 (effectif variable selon les années) exploitations dans lesquelles la production de lait constitue plus de 70 % de la production, cet échantillon est représentatif de 35 000 à 48 000 exploitations.

Graphique 92



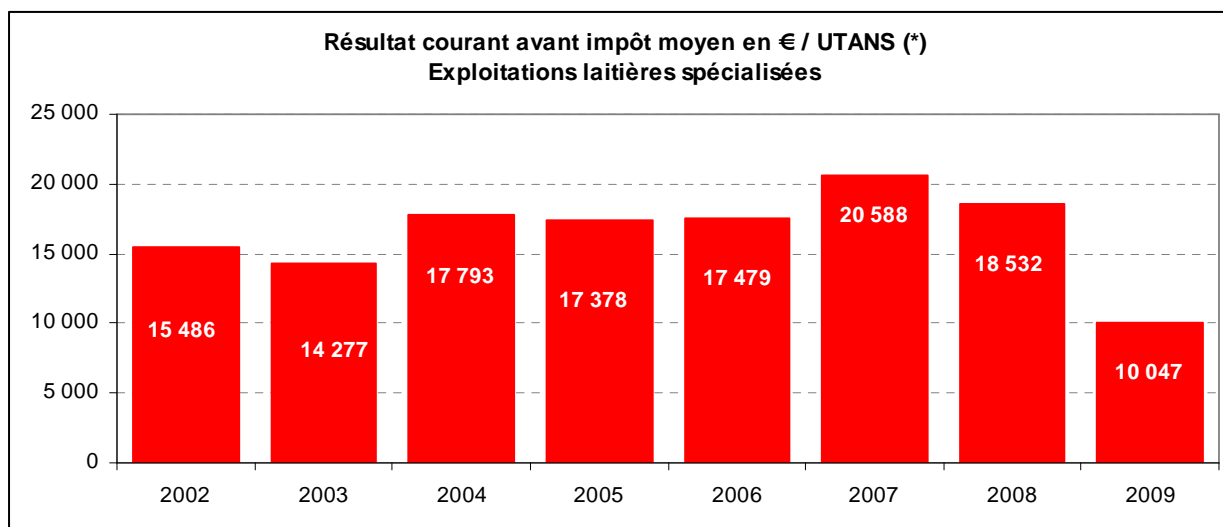
Source : SSP (RICA)

En production laitière, le poste comptable « alimentation », correspondant aux seuls aliments achetés, n'est pas parmi les plus importants. Une partie de l'alimentation des animaux est assurée par des cultures de l'exploitation, dont les charges afférentes sont incluses dans le poste « intrants cultures » (engrais, semences...) et, pour partie, dans d'autres postes de charges communes.

Le poste assez composite des « autres consommations intermédiaires » recouvre entre autres des frais d'élevage tels que les honoraires et produits vétérinaires, les charges en énergie, les recours à des prestations de services...

Les charges réelles (comptables) en personnel (salarié), intérêts et loyer du foncier représentent 10% du compte : dans cette approche strictement comptable, c'est le résultat courant avant impôts qui rémunère le travail non salarié de l'exploitant et de sa famille, ses capitaux personnels, ses terres en propriété.

Graphique 93

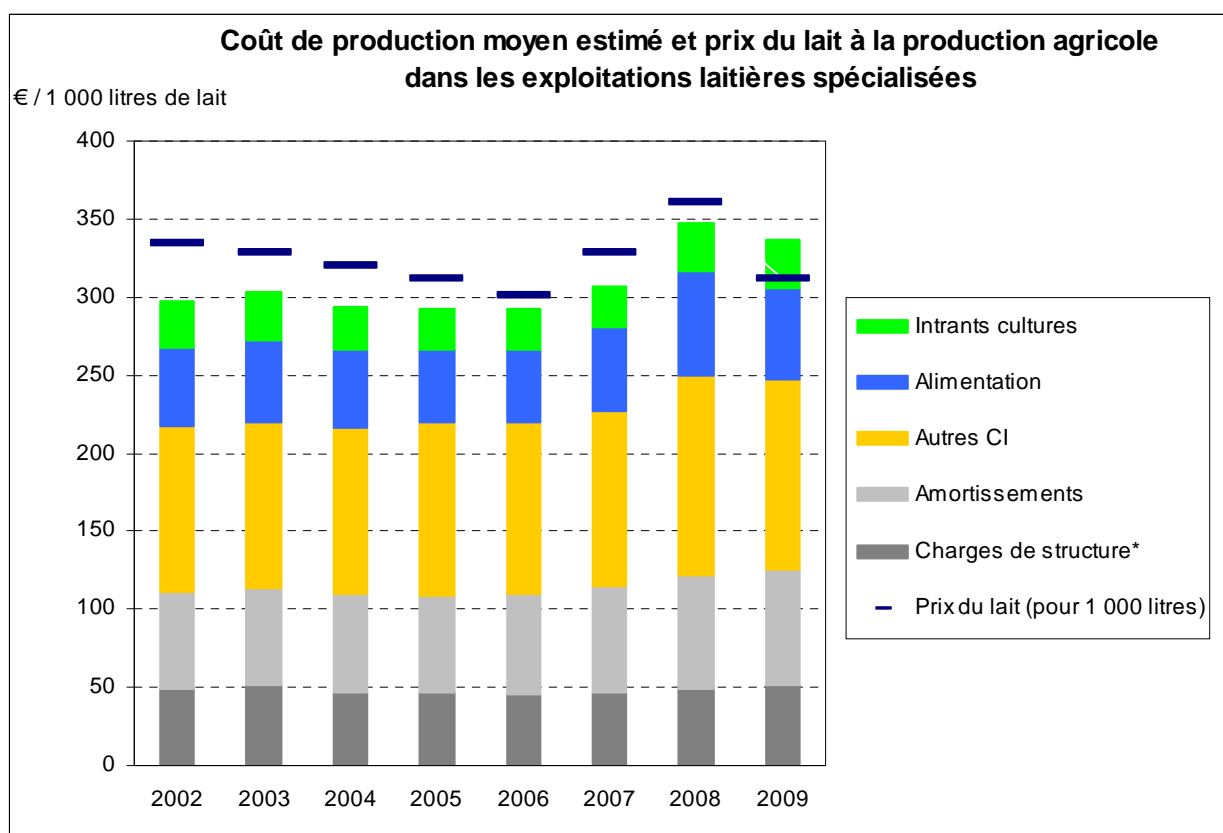


(*) UTANS : unité de travail annuel non salarié.

Source : SSP (RICA)

Une estimation approximative du coût moyen de production du lait a été réalisée à partir des comptes de l'échantillon du RICA. Les produits autres que le lait ont été convertis en équivalent litre de lait. Il s'agit d'une approche sur base uniquement comptable : les seuls coûts pris en compte sont les charges comptables réelles.

Graphique 94



(*) : fermages, frais financiers, impôts et taxes, frais de personnel salarié.

Source : SSP (RICA)

Le coût de production du lait, ainsi estimé, varie de 300 à 350 € pour 1 000 litres entre 2002 et 2009 ; il apparaît supérieur au prix du lait en 2009, entraînant une marge nette négative.

Compte tenu des sources utilisées (échantillon des seules exploitations très spécialisées, données comptables comprenant des postes de charges communes à d'autres produits que le lait, dont les ventes d'animaux, veaux et vaches de réforme) et du mode de calcul, ces résultats ne doivent être considérés que comme des ordres de grandeur.

5.2. Coût de production du lait dans les systèmes de production laitière

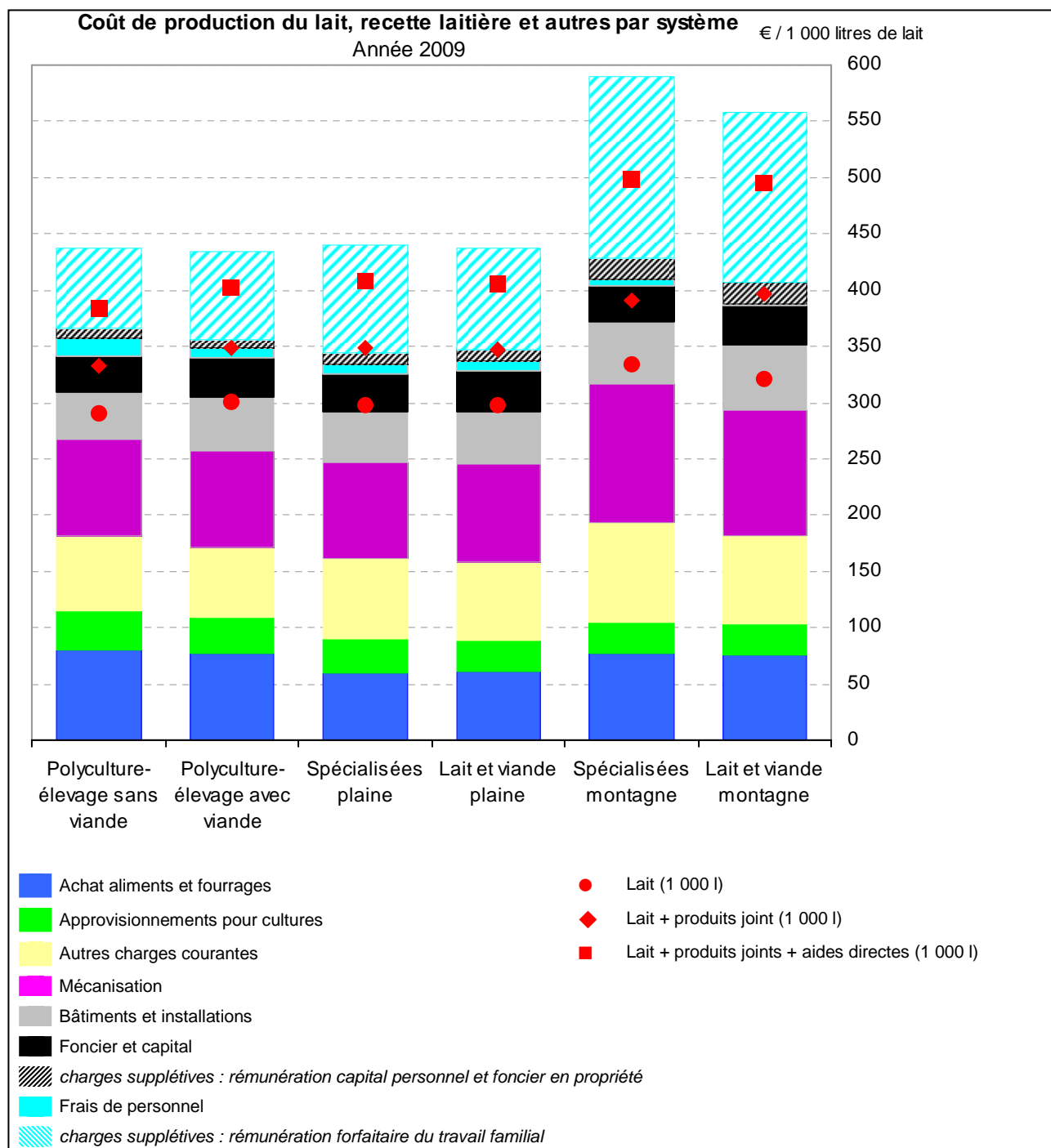
Cette approche s'appuie sur les données des exploitations suivies par l'Institut de l'élevage. Elle permet d'appréhender la diversité des systèmes de production laitière, au travers des types d'exploitations laitières suivants : « polyculture-élevage » (avec ou sans production de viande en sus des vaches de réforme et veaux laitiers), « spécialisées de plaine », « lait et viande en plaine », « spécialisées de montagne », « lait et viande en montage ».

Dans cette approche, le coût de production intègre des charges « calculées » ou « supplétives » (en sus des charges réelles comptables), comprenant une rémunération standard pour le travail familial à hauteur de 1,5 SMIC par unité de main d'œuvre, pour les capitaux personnels (taux d'intérêt du marché) et pour les terres en propriété (taux de fermage moyen).

Ce coût de production est, sur la graphique suivant, comparé à trois niveaux de recette unitaire (pour 1000 litre de lait) :

- au seul prix du lait ;
- au prix du lait augmenté des produits joints, c'est-à-dire les ventes d'animaux (veaux, vaches de réforme) ramenées au volume de lait produit ;
- au prix du lait augmenté des produits joints et des subventions (aides directes) ramenées au volume de lait produit.

Selon cette approche, en 2009, le coût de production est supérieur à tous ces niveaux de recette unitaire et seule la présence des aides directes permet de couvrir partiellement la rémunération du travail familial estimée sur la base de 1,5 SMIC.



Source : Institut de l'élevage

Section 3 - viande bovine

1. PRESENTATION DE LA FILIERE

1.1. Traits généraux et bilan des flux en viande bovine

Le cheptel français est composé de 19 millions de têtes de bovins, dont, 7,8 millions de vaches laitières (47 %) et allaitantes (53 %). La France est le premier pays européen producteur de viande bovine, devant l'Allemagne et l'Espagne. Elle est le seul pays de l'Union européenne à disposer d'une production de bovins d'origine allaitante développée (40 % de sa production totale en têtes). La répartition de la production nationale (origine laitière et allaitante), en têtes, est de 50 % pour la viande de vache, 30 % pour la viande de jeune bovin et 13 % pour la viande de génisse, le reste étant de la viande de bœuf. L'activité de cette filière n'est pas répartie de façon homogène sur le territoire et environ 40 % des volumes totaux sont réalisés dans le Grand Ouest.

La filière française se caractérise par une double production. Outre les gros bovins finis, elle produit également des animaux maigres (broutards), majoritairement mâles et de races allaitantes. Ces bovins sont destinés pour moitié à l'engraissement en France et pour l'autre moitié à l'exportation vers l'Italie (à 85 %) et l'Espagne. De ce fait, la France est un exportateur net de bovins et le principal fournisseur du marché européen en broutards.

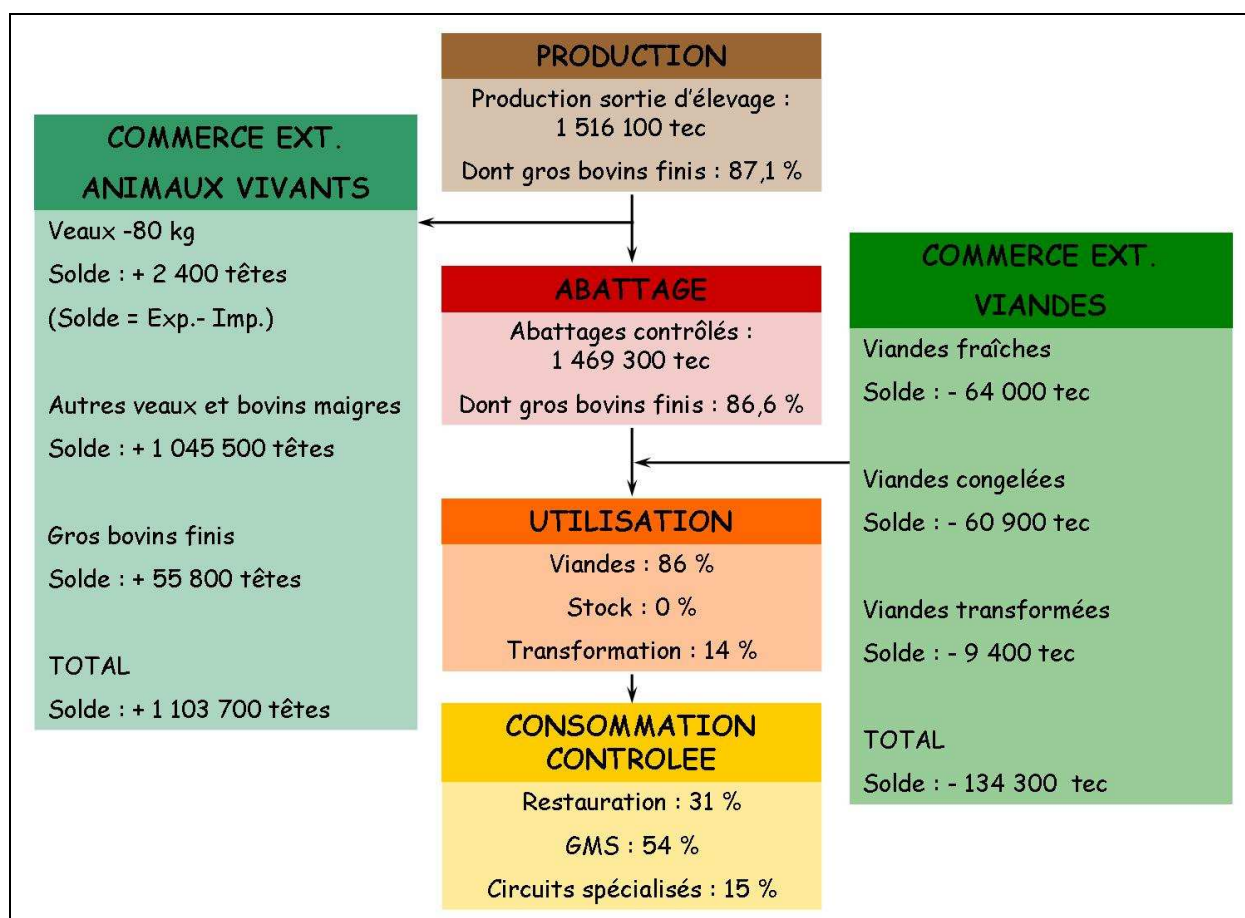
En revanche, la France n'est pas auto-suffisante en viande bovine et doit importer des volumes non négligeables de viande chaque année pour répondre à la demande de ses consommateurs.

La mise en marché est réalisée par des coopératives (pour un tiers), des négociants, des organisations de production non commerciales et les marchés aux bestiaux. L'abattage est dominé par le secteur privé (Bigard, qui a repris Socopa en 2009, et SVA). Avec Bigard, la France détient le second groupe d'abattage européen, qui traite environ 1,2 million de tonnes par an, soit 40 % des volumes abattus en France.

Environ un tiers de la viande de gros bovins produite en France est destinée à la restauration hors foyer. Les ménages achètent environ 17 % de leur viande dans les boucheries et 75 % dans les GMS.

Bilan Viande bovine 2009

Schéma 13



Tec : tonne équivalent carcasse

Sources : FranceAgriMer d'après SSP, Kantar Worldpanel et Douanes ; année 2009

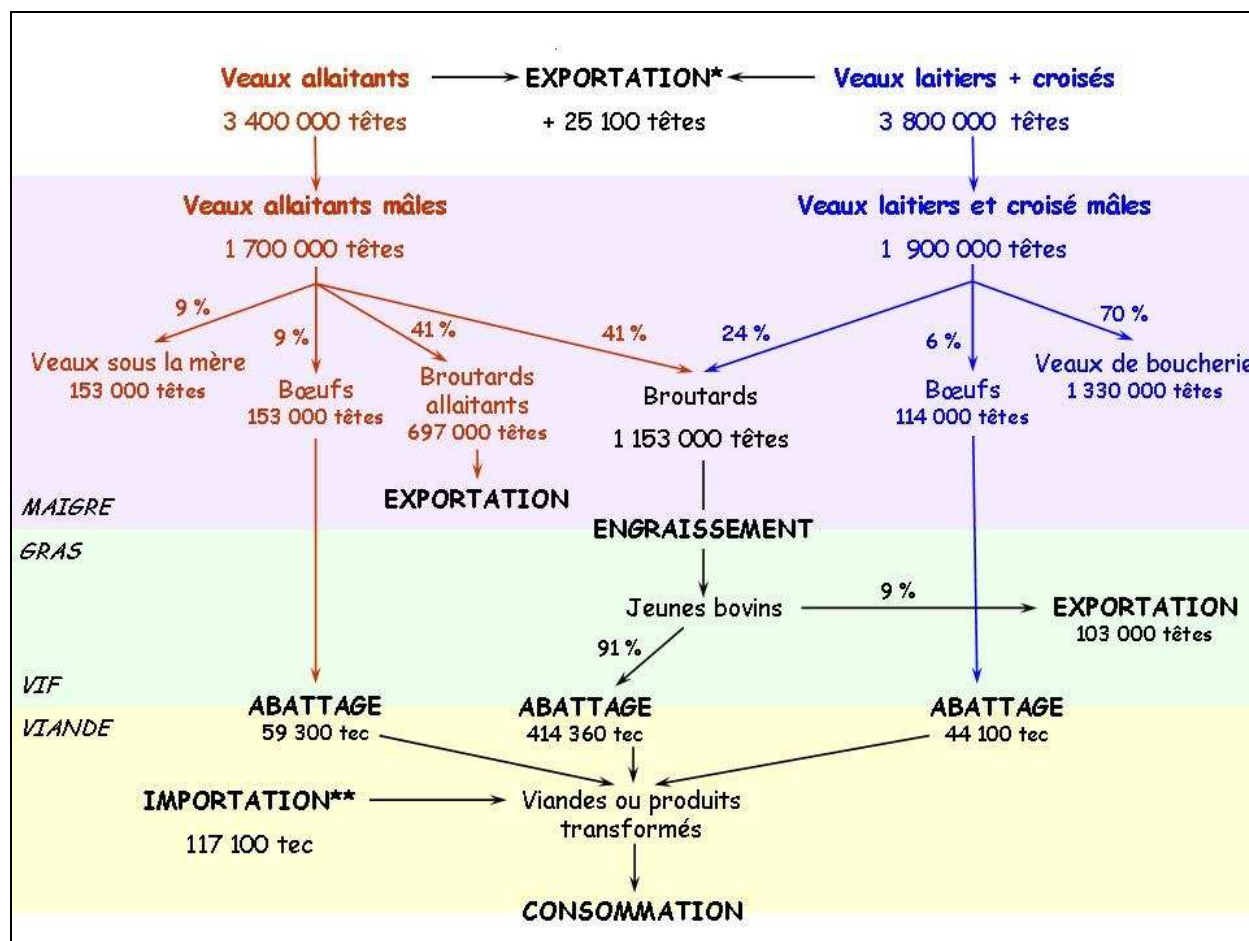
1.2. Utilisation des animaux mâles

Le devenir des veaux mâles nés en France est différent selon leur type racial. Les veaux de races à viande sont destinés à plus de 80 % à la production de broustards, dont la moitié est exportée. L'autre moitié est engraisée et abattue, pour la grande majorité, en jeunes bovins sur le territoire national. Les veaux mâles allaitants restant sont dirigés vers la production de veaux sous la mère et vers la production de bœufs.

Les veaux de races laitières sont réservés, pour les deux tiers environ, à la filière veau de boucherie. Un gros quart des veaux renforce les disponibilités en broustards pour l'engraissement en France et une petite partie est destinée à la production de bœufs.

Bilan Veaux mâles 2010

Schéma 14



* : Solde des échanges de veaux mâles et femelles, toutes races confondues, de moins de 80 kg

** : Solde des échanges de viande, dont veau, tout type d'animaux et toutes races confondues

Sources : FranceAgriMer d'après SSP, BDNI et Douanes ; année 2010

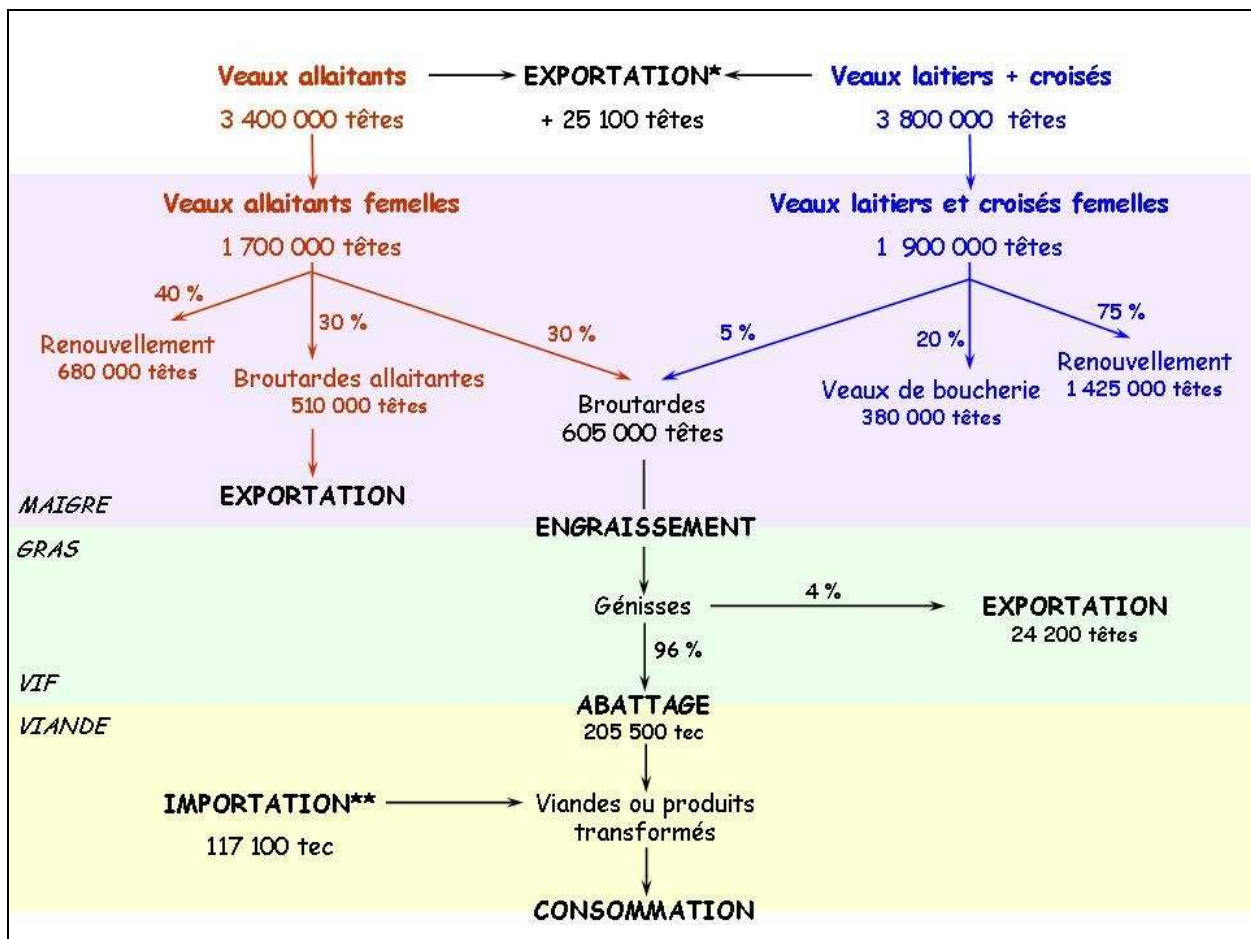
1.3. Utilisation des animaux femelles

Ce qui caractérise la filière du côté des veaux femelles est la forte proportion d'animaux qui représente le potentiel de renouvellement du cheptel de reproductrices : 40 % en races allaitantes, deux tiers en races laitières. Mais d'autres sélections s'effectuent au cours des mois de croissance des animaux et, parmi toutes ces génisses, seules les meilleures servent effectivement pour le renouvellement. Les autres sortent du circuit et sont engraisées pour la production de viande.

En races allaitantes, les autres veaux femelles sont dirigés vers le circuit du broutard, comme les mâles, avec des marchés spécifiques à l'exportation (l'Espagne notamment). En races laitières, environ 20 % des veaux femelles sont destinés à la filière du veau de boucherie et une très faible proportion rejoint la production de broutards.

Bilan Veaux femelles 2010

Schéma 15



* : Solde des échanges de veaux mâles et femelles, toutes races confondues, de moins de 80 kg

** : Solde des échanges de viande, dont veau, tout type d'animaux et toutes races confondues

Sources : FranceAgriMer d'après SSP, BDNI et Douanes ; année 2010

2. ELEMENTS DE METHODE

2.1. Un modèle de valorisation de la carcasse

2.1.1. Pourquoi raisonner sur la carcasse ?

Un petit rappel de quelques prix permet de comprendre l'utilité de raisonner sur la carcasse et non uniquement sur certains morceaux de boucherie : au détail un kg de filet vaut environ 20 euros, tandis qu'on trouve du plat de côte pour 5 euros... La vingtaine (au moins) de morceaux de « bœuf » disponible à la consommation est proposée en GSM à des prix qui s'échelonnent entre ces deux bornes. Tous proviennent de la même matière première, la carcasse, dans laquelle ils se trouvent dans des proportions relativement fixes, et l'un ne peut en être extrait sans les autres. La matière première « carcasse » est donc composite ; c'est une collection de produits joints et le prix au kg de carcasse, base de la rémunération de l'éleveur, n'est que la valeur moyenne de la totalité des morceaux, des « plus chers » aux « moins chers ».

De plus, la matière première carcasse comprend environ 30% d'os, os que l'on ne retrouve qu'en faibles proportions dans quelques morceaux vendus au détail. Ce prix de la carcasse ne peut donc être comparé directement à celui de tel ou tel morceau.

Dès lors, il n'y a guère que deux types de raisonnement :

- on peut suivre la formation de la valeur de quelques morceaux parmi ceux vendus au détail²⁵ : pour cela, il faut calculer la valeur de la matière de chacun de ces morceaux en décomposant le prix de la carcasse entrée abattoir en une série de prix différents spécifiques de chaque partie. Notons qu'en procédant ainsi, sauf à recoller tous les morceaux, on perd de vue la valorisation de l'ensemble de la matière première ;
- alternativement, on peut conserver l'unité de la carcasse, ensemble de produits joints, du début de filière viande (entrée abattoir) jusqu'à la fin (les GSM) : ceci impose de reconstituer la carcasse au détail et au stade industriel, en considérant les prix de tous les morceaux et en en faisant une moyenne pondérée par les proportions dans lesquelles ils sont extraits de la carcasse.

En outre, dans les deux cas, il faut tenir compte du fait que la viande au détail est sans os, exception faite de quelques morceaux, alors qu'ils font partie de la matière première « carcasse ». Là aussi, deux options : recalculer la valeur sans os de la matière première pour la comparer avec celle des morceaux vendus au détail, ou recalculer une valeur avec os de la viande vendue au détail pour la comparer avec celle de la matière première initiale (cf. chapitre 2 et, ci-après, paragraphe 2.1.4.).

Pour la filière bovine, le choix a été fait de travailler sur la décomposition du prix de la totalité d'une carcasse de gros bovin et non uniquement de certains morceaux de viande. Ce faisant, on prend bien en compte le fait que la valorisation de la viande au stade industriel se fait fatalement sur l'ensemble de la carcasse et est également raisonnée globalement, et non morceau par morceau, au stade de la distribution.

La méthode utilisée dans cette approche des marges brutes en filière viande bovine est une adaptation de celle qui a été conçue en 2002 par Pascal Mainsant, ingénieur de recherches à l'INRA, et développée notamment dans le cadre de travaux sur les effets de la seconde crise de l'ESB sur les prix dans la filière bovine.

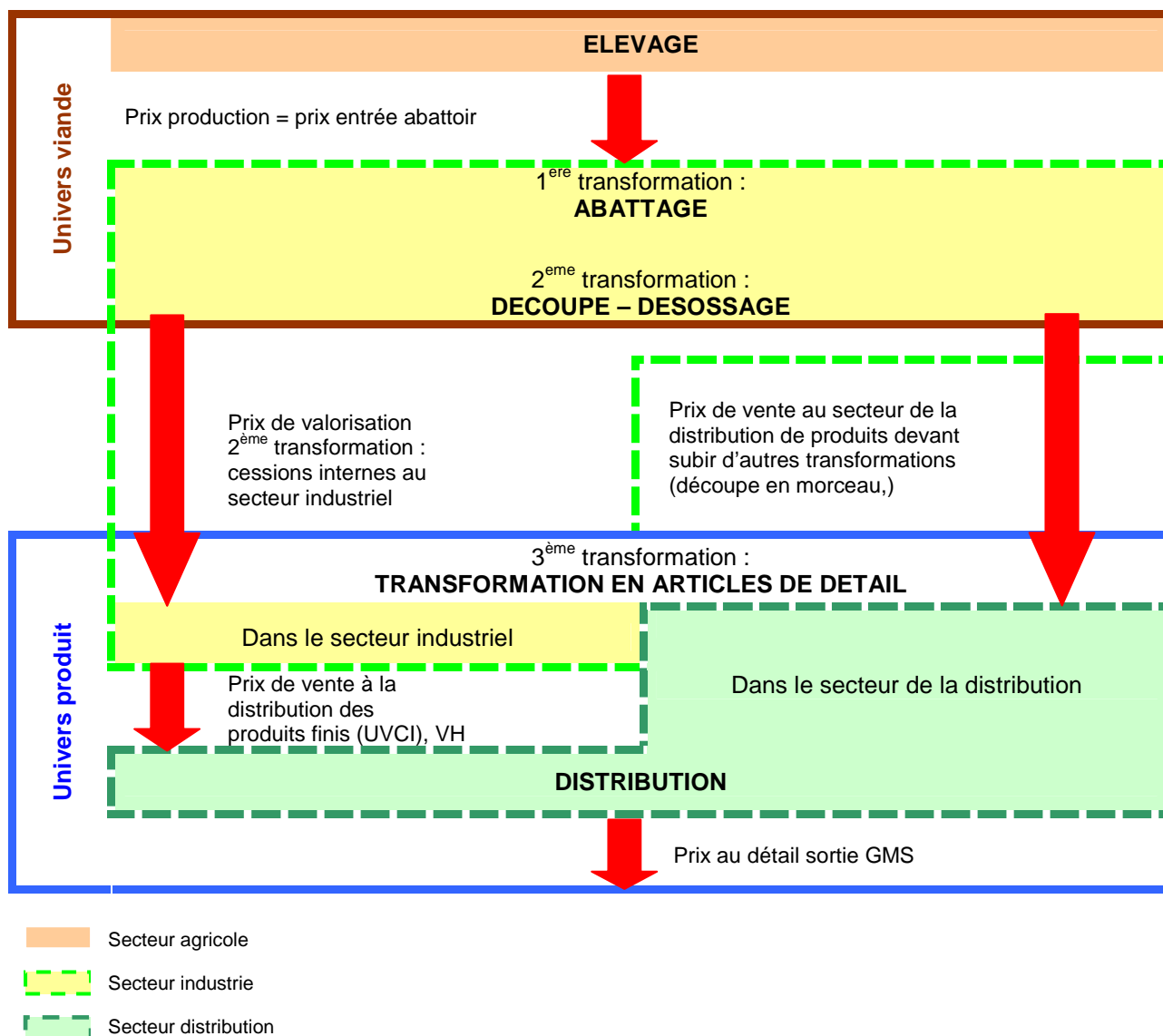
²⁵ Parfois, il est difficile de faire autrement : cas de la filière porcine, dans laquelle une fraction importante de la carcasse est valorisée, par la charcuterie-salaison, en une multitude très segmentée (en termes de prix) de produits de consommation, souvent en combinaison avec d'autres matières premières : il est alors quasi impossible, compte tenu de la masse de données qu'il faudrait récolter et traiter, de remonter la chaîne de valeur de tous ces produits. Cf. section « Viande porcine ».

2.1.2. Quelles marges à quelles étapes de la valorisation ?

L'objectif est de reconstituer le prix d'une carcasse de gros bovin à chacun des stades de la filière : sortie production (ou entrée abattoir), sortie industrie (ou 3^{ème} transformation), sortie grande distribution. Un stade intermédiaire entre la production et la sortie industrie est également étudié : le stade de la 2^{ème} transformation, après l'étape de découpe et désossage en abattoir.

Représentation schématique des étapes de valorisation de la viande bovine

Schéma 16



L'historique des données permet de remonter à 1998 aux stades sortie production (sortie élevage)²⁶ et sortie GMS. En revanche, aucune série statistique de prix industriels en niveau n'existait avant la mise en place de l'observatoire de la formation des prix et des marges.

La conception du modèle de données nécessaires et la mise en place d'un dispositif de recueil auprès d'un panel d'entreprises résultent des travaux conduits depuis fin 2010 dans le cadre de l'observatoire.

²⁶ Comme on le verra plus loin, si l'analyse principale développée ici prend comme prix de référence pour la production agricole, le prix au kg de carcasse entrée abattoir, l'éleveur ne livre généralement pas lui-même ses animaux à l'abattoir : il existe un maillon commercial entre l'élevage et l'abattage : le négoce en vif.

Ils ont pu aboutir grâce à la collaboration technique des fédérations industrielles de la filière : SNIV-SNCP (Syndicat National des Industries de la Viande – Syndicat National du Commerce du Porc) et FNICGV (Fédération Nationale de l'Industrie et du Commerce en Gros des Viandes).

Les séries de prix industriels ainsi obtenues, qui constituent donc une information originale et nouvelle, débutent ainsi au second semestre de l'année 2010. Il était évidemment difficilement envisageable de reconstituer un historique.

Pour cette raison, dans le présent rapport, deux types de calcul de marge sont réalisés. L'un porte sur le long terme et se borne à reconstituer une « marge brute agrégée » ne pouvant disposer que des prix aux stades « entrée abattoir » et « détail ». L'autre porte sur la période récente et valorise les nouvelles données récemment obtenues au stade industriel et reconstitue les marges brutes du secteur industriel et de la grande distribution.

Dans le premier cas, la « marge brute agrégée » est estimée par la différence entre le prix au détail sortie GMS et le prix entrée abattoir, exprimée en euro par kg de carcasse. Il s'agit, rappelons-le, d'une marge « brute » et non d'un « bénéfice » : elle est soldée par l'ensemble des coûts industriels et de distribution supportés par les secteurs de la transformation et du commerce en grande surface ; elle est « agrégée » car il n'est pas possible, dans ce cas précis, de la répartir entre les deux secteurs, en l'absence de données au stade sortie industrie.

Dans le second cas, les nouvelles données permettent de « désagréger la marge brute agrégée » en trois composantes :

- la marge brute que le secteur industriel dégage à l'issue de la 1^{ère} transformation (abattage et production de carcasses) et de la 2^{ème} transformation (désossage et découpe en quartiers, pièces et « minerais »²⁷) ; ce sont des transformations ressortissant de « l'univers viande » du schéma de la page précédente ;
- la marge brute que le secteur industriel dégage de la 3^{ème} transformation, ressortissant des activités que les entreprises de l'abattage-découpe, à la recherche de valeur ajoutée, développent depuis quelques années dans « l'univers des produits » (cf. schéma de la page précédente) : fabrication de portions-consommateurs (UVCI) de morceaux de viande ;
- la marge brute du secteur de la grande distribution, qui résulte :
 - d'une part, de la seule activité commerciale : c'est la marge commerciale de la revente de produits élaborés par les activités de l'industrie de l'abattage-découpe ;
 - d'autre part, du maintien, à des degrés divers, d'une activité plus ou moins traditionnelle de boucher dans la grande distribution : confection de portions-consommateurs à partir de pièces de découpe, de muscles en PAD, de quartiers désossés ou non, voire de carcasses compensées, fournis par l'industrie.

Il a déjà été noté que le modèle principal de valorisation étudié ici commence à l'entrée de l'abattoir ; les activités commerciales en amont ne peuvent être intégrées au modèle²⁸, bien qu'il s'agisse d'activités importantes pour la création de valeur dans la filière.

Le commerce en vif assure en effet le ramassage des animaux et leur transport, mais aussi l'allotement, opération de segmentation de l'offre collectée en fonction des différents besoins de la demande des industriels (conformation des animaux, type racial, catégorie de prix...). Des premiers éléments sur les marges commerciales du négoce en vif sont fournis cependant dans la partie 4.

²⁷ Produits de la découpe et du désossage servant de matière première pour la fabrication de produits élaborés, principalement des viandes hachées fraîches ou surgelées. Ces minerais sont soit utilisés par l'entreprise qui les a extraits, soit vendus à une autre entreprise industrielle qui assure alors la 3^{ème} transformation.

²⁸ Les données actuellement recueillies sur le négoce en vif doivent être complétées et précisées ; en outre, elles sont annuelles et donc pas disponibles avec la même fréquence (mensuelle) que les prix agricoles, industriels et au détail alimentant le modèle principal de valorisation. De plus, il s'agit d'indicateurs moyens tous types de bovins confondus ; elles ne sont donc pas homogènes à celles du modèle principal de valorisation.

2.1.3. Quel type de carcasse ?

En production bovine, il existe une grande diversité d'animaux élevés (vache, génisse, bœuf, jeune bovin, taureau), de races (type allaitant tels que les charolais, les limousins ou type laitier tels que les prim'holstein), de conformations, d'états d'engraissement...

Comme pour les autres filières, la demande adressée à l'observatoire porte sur la formation des prix des produits achetés en GMS par les ménages français. Or, dans ce circuit de distribution, environ deux tiers de la viande proposée est de la viande de vache, dont environ 60 % d'origine laitière et 40 % d'origine allaitante. C'est donc la carcasse de ce type bovin qui est retenue dans le modèle de valorisation étudiée, choix à la fois justifié par la représentativité du produit et par l'impossibilité matérielle de construire un modèle plus complexe.

A chaque stade, entrée abattoir, industriel (2^{ème} ou 3^{ème} transformation) et GMS, trois types de valorisation de carcasse de vache sont appréhendés dans le modèle :

- la vache laitière de réforme type Holstein, d'un poids de carcasse de 280-320 kg, classement P+/O- et état d'engraissement 3 ;
- la vache allaitante de réforme type Charolais, de moins de 10 ans, d'un poids de carcasse de 360-380 kg, classement R=/R+ et état d'engraissement 3 ;
- une vache moyenne, déduite des deux précédentes : 60 % de la vache laitière et 40 % de la vache allaitante.

2.1.4. Quelle unité de mesure des prix et des marges tout au long de la filière ?

Compte tenu de la diversité de nature des éléments étudiés (viande au stade de la production, produits au stade de la distribution), les unités de mesure des prix ne sont pas les mêmes. Au début de la chaîne, on raisonne sur la carcasse, un produit composite comprenant de la viande ainsi que d'autres composants non valorisés dans le circuit de la GMS (os, suif...). Au bout de la chaîne, il s'agit d'un ensemble de morceaux de viande rouge sans os (sauf ceux vendus avec certains morceaux).

Or, il est **nécessaire de raisonner sur une unité de produit homogène pour estimer et analyser les marges brutes tout au long de la filière**, ce qui, comme on l'a vu plus haut, laisse le choix entre deux options : soit d'exprimer toutes les valeurs en euro par kg de carcasse, et donc convertir les prix au détail en prix par kg équivalent de carcasse, soit d'exprimer toutes les valeurs en euro par kg de viande, et donc convertir les prix entrée abattoir et tous les prix d'articles non désossés en prix par kg équivalent viande sans os.

L'option prise ici est la première susmentionnée : elle facilite la comparaison avec les prix agricoles (mais elle est peut-être moins « parlante » pour le consommateur) et permet d'utiliser des références de coûts industriels pour analyser le contenu des marges brutes industrielles (panels suivis par FranceAgriMer) : ces coûts sont exprimés dans la base de données en euro par kg équivalent carcasse (sans avoir les moyens de convertir facilement dans l'autre unité, faute de disposer des proportions des différents produits et de leurs rendements en viande).

2.2. Les sources de prix utilisées et le calcul des marges brutes aux différents stades de la filière

2.2.1. Calcul du prix de la carcasse entrée abattoir

Les données utilisées pour calculer le prix de la carcasse de vache entrée abattoir sont issues des cotations hebdomadaires des gros bovins entrée abattoir, réalisées par le réseau de FranceAgriMer.

Exprimé en euro par kg de carcasse, le prix entrée abattoir pour un type donné de carcasse de vache est la moyenne nationale pondérée des cotations de ce type établies par les dix commissions régionales de cotations.

Parmi toutes celles disponibles, les cotations des vaches R3 (pour le modèle vache allaitante), O3 et P3 (pour le modèle vache laitière) sont retenues. Si le prix de la carcasse de vache allaitante correspond dans sa totalité à la cotation de la vache R3 (voir définition au paragraphe 2.1.3), des coefficients ont dû être définis pour calculer le prix de la carcasse de vache laitière, à ventiler entre la cotation O3 et la cotation P3. Ces coefficients ont été établis à partir des données d'abattage de Normabev (données en cumul sur cinq ans, 2004-2008, par conformation et état d'engraissement). Ainsi, le prix de la carcasse de vache laitière correspond à 45,6 % de la cotation de la vache O3 et 54,4 % de la cotation de la vache P3.

2.2.2. Calcul du prix de la carcasse reconstituée sortie industrie

Rappelons qu'aucune série de données de prix industriels n'était jusque-là disponible pour traiter cette partie. Une enquête a été mise en place auprès de huit groupes industriels, adhérents au SNIV-SNCP ou à la FNICGV. Les premiers relevés de prix disponibles remontent à juillet 2010.

Cette enquête s'appuie sur une modélisation de la 2^{ème} et de la 3^{ème} transformation de carcasses types de vache laitière (P+ à O- ; état d'engraissement 3 ; poids 280-300 kg) et allaitante (R= à R+ ; état d'engraissement 3 ; moins de 10 ans ; poids 360-380 kg).

Il est considéré dans la modélisation qu'aucun article n'est vendu aux GMS avec os.

Les articles issus des opérations de la 2^{ème} transformation (découpe – désossage) de ces carcasses sont évidemment de nature différente de ceux identifiés en rayon GMS et ce pour trois raisons :

- la 2^{ème} transformation produit des « minerais » destinés à une 3^{ème} transformation spécifique, généralement dans l'industrie (et pas en magasin), en UVCI de viandes hachées fraîches et surgelées ;
- une 3^{ème} transformation peut être opérée dans la distribution : des pièces issues de l'industrie, comme les quartiers ou les muscles en PAD, sont redécoupées et débitées en morceaux par les distributeurs dans leur rayon boucherie, leurs ateliers en back-store ou dans les centrales (cf. Schéma 16) ;
- une 3^{ème} transformation est également opérée par les industriels (fabrication d'UVCI) à partir de ces mêmes quartiers ou muscles en PAD.

La nomenclature des articles issus de la 2^{ème} transformation et les coefficients afférents diffèrent selon le type racial – laitier ou allaitant - de la carcasse. Ces paramètres ont été définis par les organismes professionnels de l'industrie, de façon à refléter au mieux le mode le plus courant de « désassemblage » des carcasses de vaches dont sont issus les morceaux vendus en GMS.

Les coefficients de pondération des produits issus des 2^{ème} et 3^{ème} transformations et destinés aux GMS sont obtenus à partir des précédents et en tenant compte de la freinte (rendement 3^{ème} transformation ;

Tableau 16). Une perte de produits, dont il faut tenir compte dans le calcul du prix de la carcasse, a effectivement lieu entre la 2^{ème} et la 3^{ème} transformation.

Le Tableau 17 présente, par type de carcasse modélisé :

- les articles issus de la 2^{ème} transformation ;
- la forme sous laquelle ils seront vendus à la distribution : soit à l'issue de la 2^{ème} transformation (PAD), soit après 3^{ème} transformation (UVCI, viandes hachées) ;
- le degré de transformation donnant la forme vendue à la distribution ;
- leur proportion type dans la carcasse (vache laitière ou vache allaitante) aux stades 2^{ème} et 3^{ème} transformations.

Les coproduits sont essentiellement les os et les suifs, la différence entre 100% et leur coefficient dans la carcasse étant égale au rendement en viande de la carcasse.

La valeur moyenne du kg de carcasse sortie industrie (après 3^{ème} transformation) est calculée, pour chaque type racial, laitier ou allaitant, à partir des coefficients ainsi obtenus et du relevé de prix fourni par l'enquête du SNIV-SNCP et de la FNICGV. Les données de base de l'enquête conduite auprès des industriels sont des relevés de prix moyens mensuels au kg vendu en GMS, franco (livraison incluse), nets de toutes conditions commerciales (remise, ristournes déduites), dits « trois fois net », taxes, redevances et cotisations incluses hormis la TVA (cf. extrait du questionnaire en annexe).

Il s'agit donc de prix d'articles issus de la 2^{ème} transformation : PAD, compensé et de la 3^{ème} transformation : présentation en UVCI de certains morceaux et de viandes hachées issues des minerais. Pour la viande hachée fraîche, le prix correspond au produit barquette deux pièces ; pour la viande hachée surgelée, à une boîte de 1 kg.

La valeur moyenne du kg de carcasse « sortie 2^{ème} transformation » résulte du même type de calcul, à l'exception près que les prix sont d'abord corrigés des coûts standards de 3^{ème} transformation.

En effet, pour chaque article de 3^{ème} transformation, les industriels ont fourni les coûts standards intervenant dans cette phase spécifique de transformation, à partir de la viande issue de la 2^{ème} transformation (par exemple : coûts standards de la transformation du PAD d'entrecôte en UVCI d'entrecôtes ; du minerai en VHS, etc.). A ces coûts de transformation proprement dits s'ajoutent des coûts logistiques et commerciaux afférents à la vente aux GMS, des coûts qui concernent également les muscles en PAD (produits de 2^{ème} transformation) livrés aux GMS.

Coûts standards se rajoutant aux coûts de 2^{ème} transformation industrielle pour la fourniture d'articles de 2^{ème} transformation (PAD) ou 3^{ème} transformation aux GMS

Tableau 16

Produits sortie industrie pour GMS	Coûts logistiques livraison GMS	Coûts commerciaux	Coûts 3 ^{ème} transfo.	Freinte / rendement 3 ^{ème} transfo.
<i>Issus 2^{ème} transformation :</i>				
Muscles en PAD (1)	0,20 €	0,20 €	?	?
<i>Issus 3^{ème} transformation :</i>				
Faux-filet UVCI	0,18 €	0,25 €	1,90 €	5 %
Côtes-entrecôtes UVCI	0,18 €	0,25 €	2,07 €	5 %
Tranche double UVCI	0,18 €	0,25 €	1,85 €	5 %
Nerveux UVCI	0,18 €	0,25 €	1,65 €	5 %
VHR 5 et 15 %	0,25 €	0,25 €	1,40 €	1,50 %
VHS 15 et 20 %	0,08 €	0,15 €	0,66 €	1,50 %

Sources : SNIV-SNCP, FNICGV

Articles produits par la 2^{ème} transformation dans l'industrie, destinations et coefficients de pondération

Tableau 17

VACHE LAITIERE					VACHE ALLAITANTE				
Articles issus de la 2 ^{ème} transformation	Destination commerciale (degré de transf.)	Coef. sortie 2 ^{ème} transf.	Coef. sortie 3 ^{ème} transf.	Coef. sortie GMS	Articles issus de la 2 ^{ème} transformation	Destination commerciale (degré de transf.)	Coef. sortie 2 ^{ème} transf.	Coef. sortie 3 ^{ème} transfs.	Coef. sortie GMS
ART8 (8 paires de côtes)					ART 13 (13 paires de côtes)				
Filet semi-paré	PAD (2 ^e)	1,90%	1,90%	1,90%	ART 13 compensé désossé	Compensé (2 ^e)	41,50%	41,50%	41,50%
Faux-filet	UVCI (3 ^e)	4,00%	3,80%	3,80%					
Côtes - entrecôtes	UVCI (3 ^e)	2,55%	2,42%	2,42%					
Tranche double	UVCI (3 ^e)	8,00%	7,60%	7,60%					
Cœur de rumsteck	PAD (2 ^e)	2,30%	2,30%	2,30%					
Bavette Aloyau	PAD (2 ^e)	1,00%	1,00%	1,00%					
Bavette de flanchet	PAD (2 ^e)	0,50%	0,50%	0,50%					
Jarrets AR	PAD (2 ^e)	3,00%	3,00%	3,00%					
Aiguillette baronne	VHR 5% (3 ^e)	0,70%	0,69%	0,69%					
Aiguillette Rumsteck	PAD (2 ^e)	0,90%	0,90%	0,90%					
Rond de gîte	PAD (2 ^e)	1,40%	1,40%	1,40%					
Noix de gîte	VHR 5% (3 ^e)	1,60%	1,58%	1,58%					
Nerveux	UVCI (3 ^e)	1,30%	1,24%	1,24%					
Minerai d'AR	VHS 20% (3 ^e)	5,40%	5,32%	5,32%					
AVT5 (5 paires de côtes)					AVANT				
Macreuse PAD	PAD (2 ^e)	1,70%	1,70%	1,70%	Jarret	PAD (2 ^e)	1,90%	1,80%	1,80%
Paleron	PAD (2 ^e)	1,70%	1,70%	1,70%	Boite à moelle	PAD (2 ^e)	1,80%	1,90%	1,90%
Jumeau	VHR 5% (3 ^e)	1,10%	1,08%	1,08%					
Basse-côte	PAD (2 ^e)	2,90%	2,90%	2,90%					
Dessus de palette	PAD (2 ^e)	0,70%	0,70%	0,70%					
Collier	VHR 15% (3 ^e)	4,00%	3,94%	3,94%					
Minerai d'AV 15 %	VHR 15% (3 ^e)	6,10%	6,01%	6,01%					
Minerai d'AV 15 %	VHS 15% (3 ^e)	7,00%	6,90%	6,90%	Minerai 15 %	VHR 15% (3 ^e)	13,40%	13,20%	13,20%
Minerai Capa	51/49 15% (3 ^e)	11,20%	11,03%	11,03%	Minerai Capa et trimming	VHS 20% (3 ^e)	13,80%	13,59%	13,59%
Coproduits		29,05%	0,00%	0,00%	Coproduits		27,60%	0,00%	0,00%
Pertes		0,00%	30,40%	30,40%	Pertes		0,00%	28,01	28,01
TOTAL		100,00%	100,00%	100,00%	TOTAL		100,00%	100,00%	100,00%

Définitions et sigles : **ART** : quartier arrière traité ; **AVT** : quartier avant traité ; **PAD** : prêt à découper (muscle désossé) ; **UVCI** : unité de vente consommateur industrielle, **VHS** : viande hachée surgelée ; **VHR** : viande hachée réfrigérée ; « 51-49 » : viande hachée surgelée issue d'un mix entre des protéines animales et des protéines végétales ; **Compensé** : le quartier désossé est vendu en totalité mais « en pièces détachées » sans os ; **Minerai, trimming** : produits de découpe destinés à la transformation supplémentaire en produits élaborés (haché, préparations) ; **Capa** : partie de quartier avant.

Sources : SNIV, FNICGV pour FranceAgriMer

On dispose ainsi, pour chacun des deux types raciaux, de deux valeurs de carcasse au stade industriel : prix de la carcasse vendue aux GMS (mix de produits de 2^{ème} et 3^{ème} transformation) et valeur de la carcasse au stade 2^{ème} transformation, la différence entre les deux étant les coûts standards précités. On peut ensuite calculer un prix de carcasse de vache moyenne à ces deux stades, égal à 60 % du prix de la carcasse de vache laitière et 40 % du prix de la carcasse de vache allaitante.

2.2.3. Calcul du prix de la carcasse au détail en GMS

Le prix d'une carcasse de vache (débitée en morceaux de viande) en GMS (hyper et supermarchés) est reconstitué avec les prix du panel consommateur Kantar Worldpanel (cf. chapitre 2).

Sont disponibles, par période de quatre semaines (treize périodes sur l'année) et sur plus de dix ans, les prix en euro par kg de viande d'une quinzaine de morceaux de viande bovine, calculés à partir des montants en valeur et poids des achats d'un panel de 12 000 ménages.

Cette source de données ne fournit des informations que sur des morceaux de viande fraîche (dont steak haché) et sur le steak haché surgelé. Il s'agit de morceaux résultant d'opérations de découpes successives, sans transformation par cuisson ou séchage ni incorporation d'autres matières premières, donc hors conserves de viande, plats cuisinés et toute autre préparation à base de viande. Aucune indication sur le type racial ou le type de bovin dont la viande provient n'est fournie par le panel (ce qui est regrettable, mais aucune alternative équivalente en précision et représentativité n'est envisageable, sauf avec des coûts administratifs prohibitifs et bien sûr sans possibilité de reconstituer le moindre historique). En outre, la saisie étant réalisée par les ménages panélistes, qui ne sont pas tous des « connaisseurs », il peut y avoir quelques erreurs dans l'identification des morceaux de viande (les erreurs les plus manifestes sont toutefois corrigées par les statisticiens de Kantar, selon les procédures habituelles en matière de sondages). Néanmoins, malgré ces quelques limites, il s'agit de la source de données la plus adaptée, notamment parce qu'elle prend parfaitement en compte les effets des promotions – qui peuvent être importantes en viande – sur le prix moyen réellement payé par le consommateur (et perçu par la GMS), ce que ne peut assurer en aucune façon un relevé de prix en magasin : le prix moyen pondéré par les quantités achetées, ou « vrai » prix de l'échange, n'est pas la moyenne des prix relevés à partir de l'étiquetage en rayon.

Le prix au détail de la viande est le prix moyen des différentes pièces vendues en GMS, pondéré par leurs poids anatomique moyen dans la carcasse « viande », c'est-à-dire hors os, suif, déchets... Ces coefficients ont été élaborés en collaboration avec les organismes professionnels de la branche industrielle de la filière, avec des valeurs spécifiques pour la vache laitière d'une part et pour la vache allaitante d'autre part (cf. Tableau 17 et 18). Ils sont considérés comme fixes sur la période étudiée : les effets d'éventuelles évolutions structurelles ou variations saisonnières de la consommation des différents morceaux (plus de grillades en été, plus de morceaux à braiser ou bouillir en hiver) de viande bovine sur le prix moyen de la viande consommée ne sont donc pas pris en compte. Ceci peut être reproché au modèle, mais, d'un autre côté, il serait assez difficile d'analyser des évolutions de prix et de marges qui résulteraient de multiples facteurs.

On raisonne donc ici, de façon assez classique en la matière, à « panier constant » : les seules variations de prix moyens ainsi suivies sont celles dues à l'évolution des prix de chaque article du panier, et non aux variations de sa composition.

Le panel ne donnant pas de prix de morceaux différenciés par type racial (laitier, allaitant), le prix moyen de la carcasse de viande bovine reconstituée au détail est calculé comme suit :

- prix moyen de la carcasse de vache au détail, différencié par type racial sous le seul effet des coefficients de pondération des pièces. On calcule un prix moyen « carcasse laitière » en ne pondérant les morceaux qu'avec les coefficients de la carcasse laitière, et un prix moyen « carcasse allaitante » en ne pondérant les morceaux qu'avec les coefficients de la carcasse allaitante. Il s'agit d'une approche, imparfaite sous contrainte de données, du différentiel de prix lié au type racial, éventuellement améliorable par une modélisation ultérieure.
- prix moyen de la carcasse de vache moyenne au détail tous types raciaux confondus : il est calculé à partir des deux séries de prix précédentes, en les pondérant par le poids de vente des deux types raciaux en GMS (60 % pour la vache laitière, 40 % pour la vache allaitante).

Coefficients de pondération des pièces de viande vendue en GMS et coproduits et pertes selon leur poids dans la carcasse.

Tableau 18

Articles du panel (plus coproduits et pertes)	VACHE LAITIERE	VACHE ALLAITANTE
	Coefficients carcasse	Coefficients carcasse
Filet	1,90%	1,90%
Tournedos (1)	0,00%	0,00%
Faux filet	3,80%	4,00%
Entrecôte	1,62%	1,70%
Rumsteck	2,30%	2,30%
Côte	0,81%	1,50%
Steak grillade	9,52%	13,00%
Viande hachée fraîche	13,30%	13,20%
Autre à rôtir	1,52%	3,00%
Pot au feu	5,90%	1,90%
Bœuf Bourguignon	2,30%	6,00%
Paleron	1,70%	1,70%
Macreuse	1,70%	1,70%
Autre à bouillir	0,00%	6,50%
Viande hachée surgelée	23,25%	13,59%
Coproduits (os, suif..)	0,00%	0,00%
Pertes	30,40%	28,01%

(1) Le tournedos n'est pas à proprement parler un morceau précis mais une présentation généralement donnée au filet. Ses proportions sont incluses dans les coefficients relatifs à l'article « filet ».

2.2.4. Calcul des marges brutes au kg de carcasse aux différents stades

Sur le long terme (soit depuis 1998), faute de données de prix industriels disponibles, seule une marge brute agrégée « industrie + distribution » peut être calculée, par différence entre le prix de la carcasse reconstituée sortie GMS et le prix de la carcasse entrée abattoir.

Depuis juillet 2010, deux nouvelles séries de prix sont disponibles, en sus des séries « entrée abattoir » et « sortie GMS » :

- la valeur du kg de carcasse sortie 2^{ème} transformation, composée de pièces à destination finale des GMS, soit directement, soit après 3^{ème} transformation ;
- la valeur du kg de carcasse sortie industrie, composée de produits de 2^{ème} et de 3^{ème} transformation vendus aux GMS.

Cela a permis de scinder la marge brute agrégée en trois : la marge brute de la 1^{ère} et 2^{ème} transformations industrielles, la marge brute de la 3^{ème} transformation industrielle et la marge brute de la distribution.

Dans la partie suivante de ce rapport, les résultats des deux types d'approche (long terme avec la seule marge agrégée, court terme avec marges différenciées) feront l'objet de présentations distinctes. Celle en termes de marge agrégée sera ici assez limitée : elle a été plus amplement développée dans le rapport préliminaire de décembre 2010 de l'observatoire.

3. LES PRIX ET LES MARGES BRUTES AUX DIFFERENTS STADES, LES COMPOSANTES DES PRIX AU DETAIL

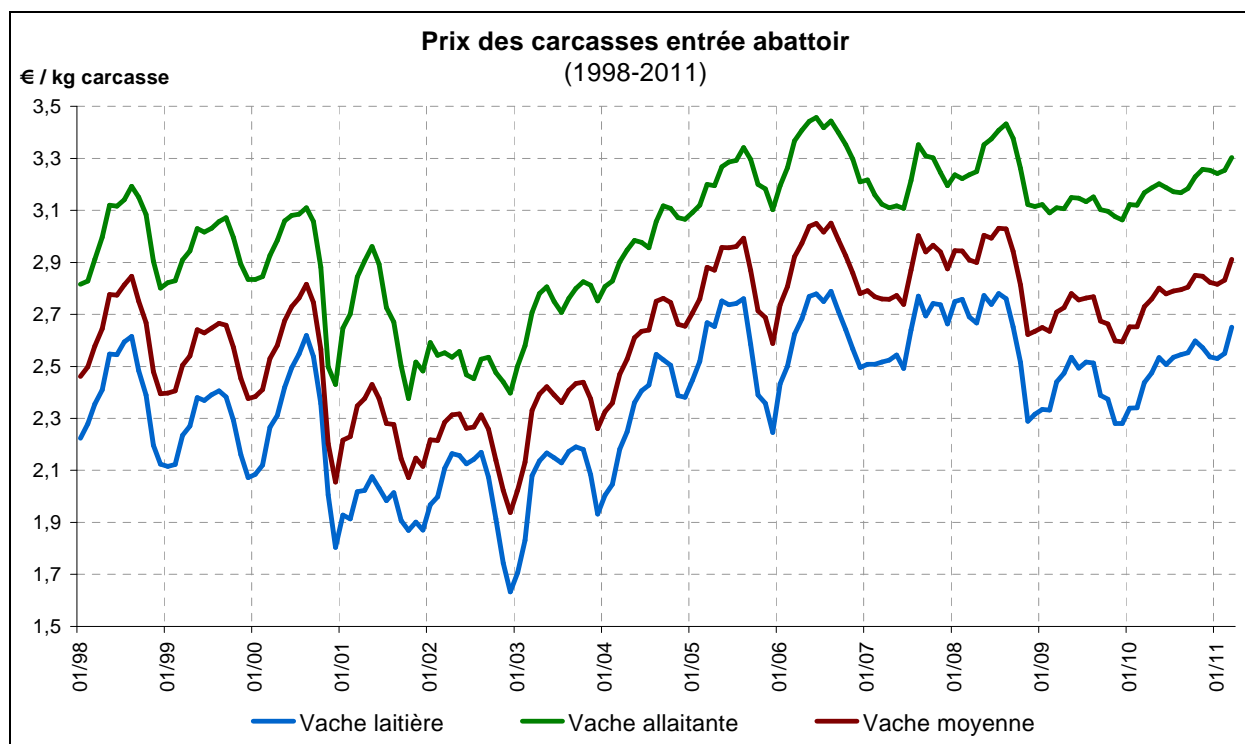
3.1. Evolution des prix aux différents stades

3.1.1. Prix de la carcasse entrée abattoir

Les graphiques ci-après présentent l'évolution du prix moyen d'une carcasse de vache payée à l'éleveur, en fonction du type racial. Le prix de la carcasse de vache « moyenne » est la moyenne pondérée des prix des deux autres carcasses (40 % du type allaitant, 60 % du type laitier).

Les prix sont soumis à de nettes variations saisonnières, symétriques de la saisonnalité de l'offre. Pour les vaches de type laitier, le pic de production a lieu à partir de l'automne, lors de la décharge des herbages et jusqu'à la fin de la campagne laitière, soit jusqu'au mois de mars. C'est à ces périodes que les prix sont les plus bas. Pour les vaches de type allaitant, la production est globalement croissante sur l'année, avec le même effet « décharge des herbages » à l'automne. On note toutefois que la saisonnalité des prix est moins marquée, surtout depuis les trois dernières années.

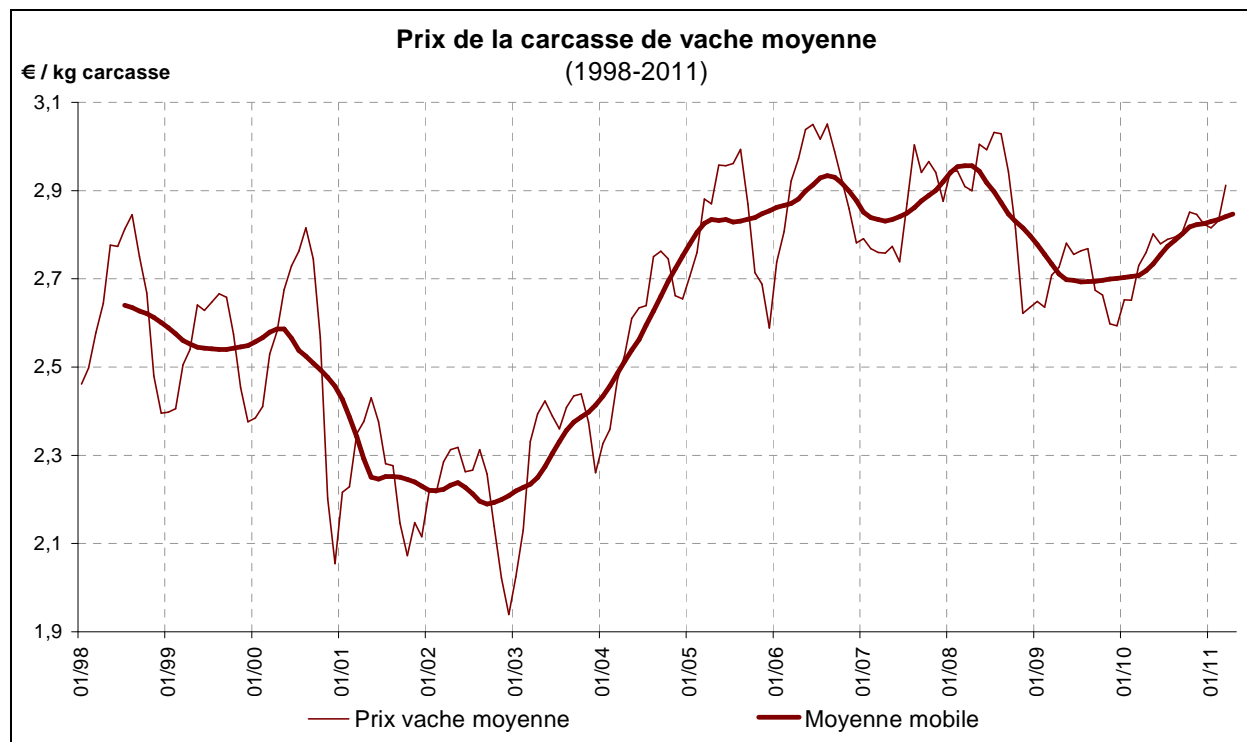
Graphique 96



Source : FranceAgriMer

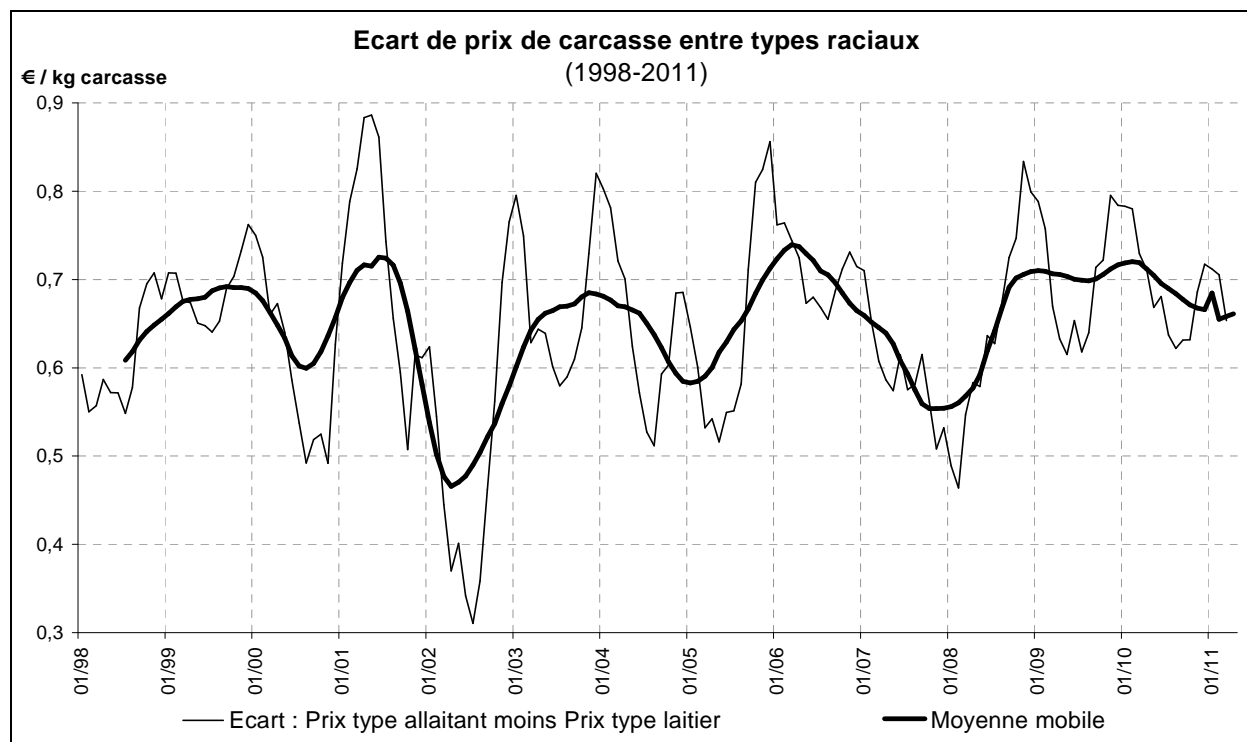
Les prix ont été marqués par une chute en 2001 et 2002, liée à la 2^{ème} crise de l'ESB. Les vaches de moins bonne qualité (type laitier) ont été plus particulièrement touchées par cette baisse des cours. A partir de janvier 2003, les prix sont repartis sur une tendance haussière jusqu'à l'été 2006, dépassant les niveaux antérieurs à la seconde crise de l'ESB. Après un décrochage fin 2006 - début 2007, une légère hausse des prix a pu être observée à partir de 2010.

Graphique 97



Source : FranceAgriMer

Graphique 98



Source : FranceAgriMer

Sur la période considérée, l'écart entre le prix de la carcasse d'une vache laitière et celui de la carcasse d'une vache allaitante a évolué entre 0,31 et 0,89 €/kg, en faveur de la vache de type viande. En moyenne, l'écart s'est établi à 0,65 €/kg. Les plus fortes variations ont été observées tout d'abord en 2001 : après la brutale chute des cours liée à la crise de l'ESB, les prix de la vache de type racial « viande » se sont mieux redressés que ceux de type laitier. En 2002 ensuite, l'écart a fortement diminué,

suite à la remontée des cours des vaches de type laitier tandis que les prix des vaches de type allaitante restaient à peu près stables, sous l'effet probablement d'un excès d'offre face à la demande peu élastique pour les segments de qualité en GMS²⁹. Les évolutions de l'écart de prix restent ensuite assez heurtées jusqu'en 2009-2010.

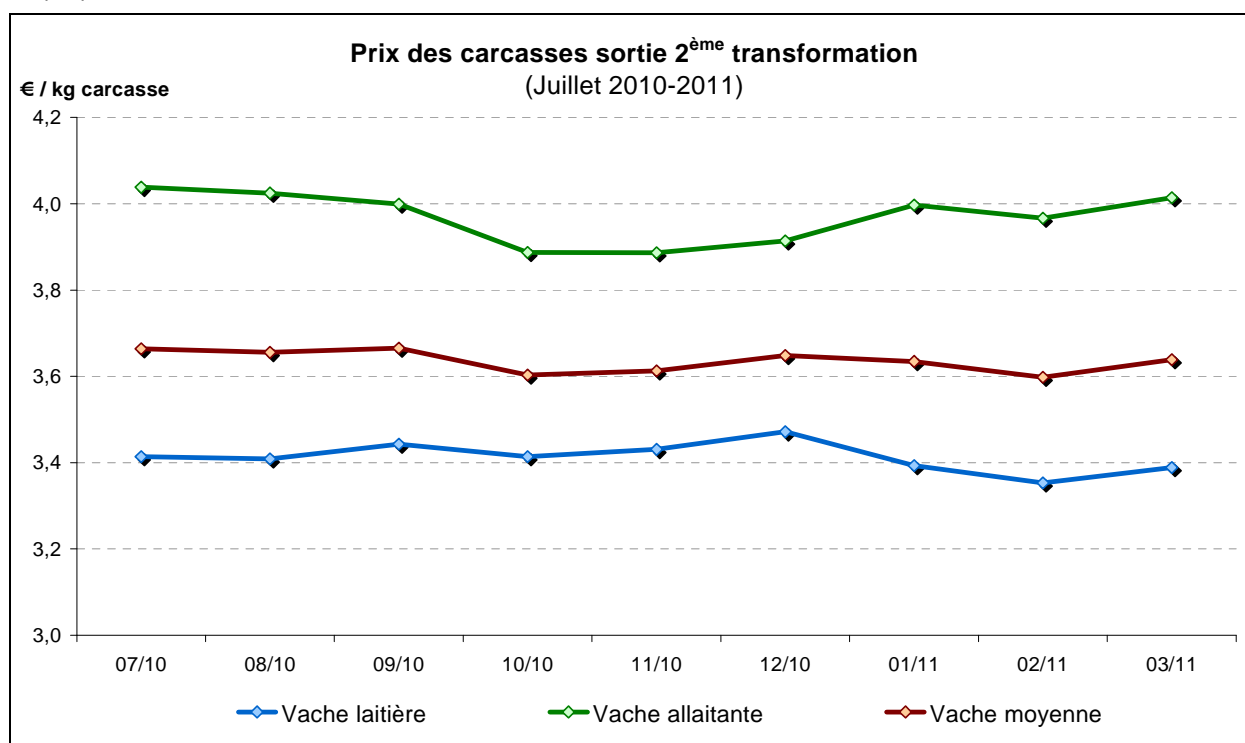
3.1.2. Prix de la carcasse au stade industriel

3.1.2.1. *Prix de la carcasse sortie 2^{ème} transformation*

Le graphique ci-dessous illustre l'évolution du prix de carcasses reconstituées au stade sortie 2^{ème} transformation, soit après découpe-désossage, depuis juillet 2010. Pour les deux types de vaches donnés, ce prix varie dans une plage d'une quinzaine de centimes d'euros sur les neuf mois considérés. Pour la vache laitière, il oscille entre 3,34 et 3,47 €/kg. Les variations sont d'amplitudes légèrement plus marquées pour la vache allaitante, entre 3,89 et 4,04 €/kg.

On peut également remarquer que, selon le type racial de l'animal, les évolutions des prix des carcasses reconstituées sont divergentes sans qu'il y ait toutefois de relation de cause à effet, lorsque le prix de la carcasse de vache laitière progresse, comme c'est le cas entre juillet et septembre 2010, celui de la carcasse de vache allaitante diminue. Au contraire, lorsque le prix de la première décroît, comme c'est le cas entre décembre 2010 et mars 2011, celui de la seconde a plutôt tendance à progresser. En découle un prix de la carcasse de vache moyenne relativement plus stable, entre 3,60 et 3,67 €/kg. Ces constatations sont toutefois à prendre avec précaution compte tenu du faible historique disponible sur les chiffres.

Graphique 99



Sources : FranceAgriMer

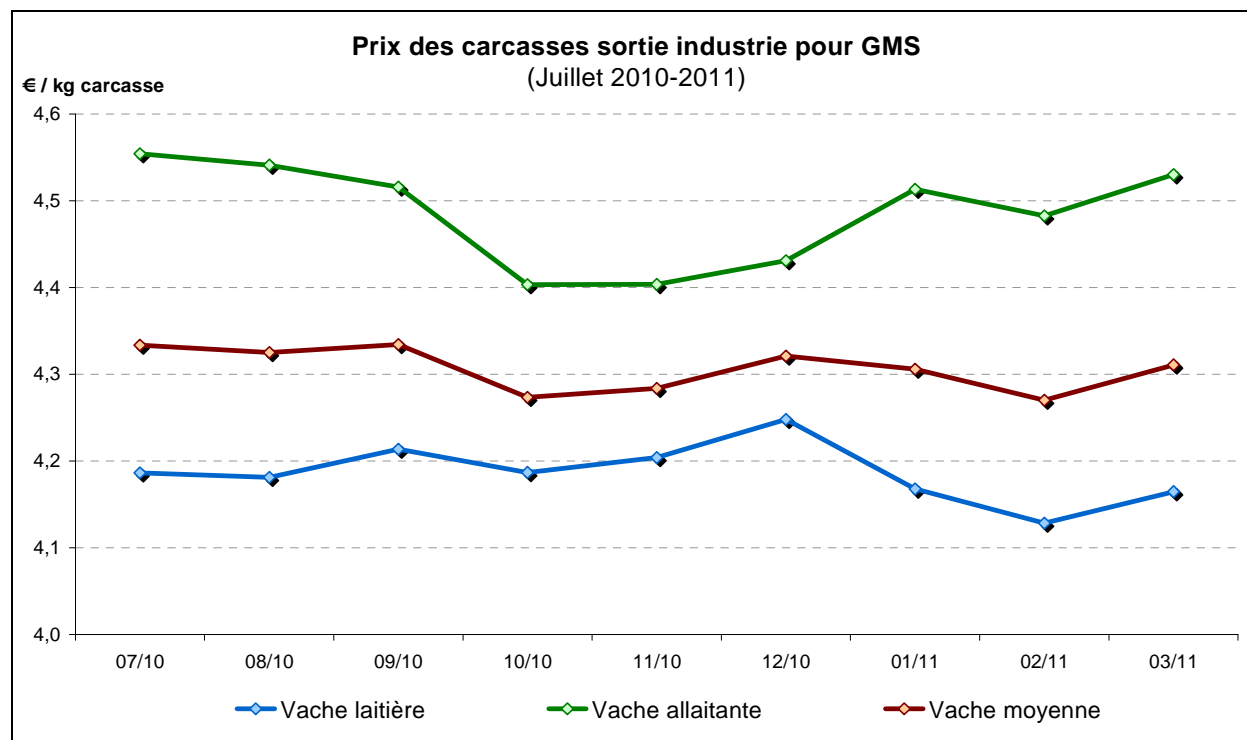
²⁹ Ces commentaires sont extraits des notes réalisées en 2002 par P. Mainsant (INRA Economie, Ivry) dans le cadre d'un groupe de travail sur les prix et marges en filière viande.

3.1.2.2. Prix de la carcasse sortie industrie pour la GMS

En raison des coûts standards qui entrent en jeu au moment de la 3^{ème} transformation, les prix des carcasses reconstituées sortie industrie à destination de la GMS sont supérieurs à ceux précédemment détaillés, comme le montre le graphique ci-après. Les prix de la carcasse de vache laitière tournent autour d'une moyenne de 4,19 €/kg sur les neuf mois étudiés, ceux de la carcasse de vache allaitante autour de 4,49 €/kg.

La remarque détaillée du paragraphe précédent peut être réitérée : les évolutions des prix semblent divergentes pour les deux types raciaux, tandis que le prix de la carcasse de vache moyenne oscille peu autour d'une moyenne de 4,31 €/kg.

Graphique 100



Source : FranceAgriMer

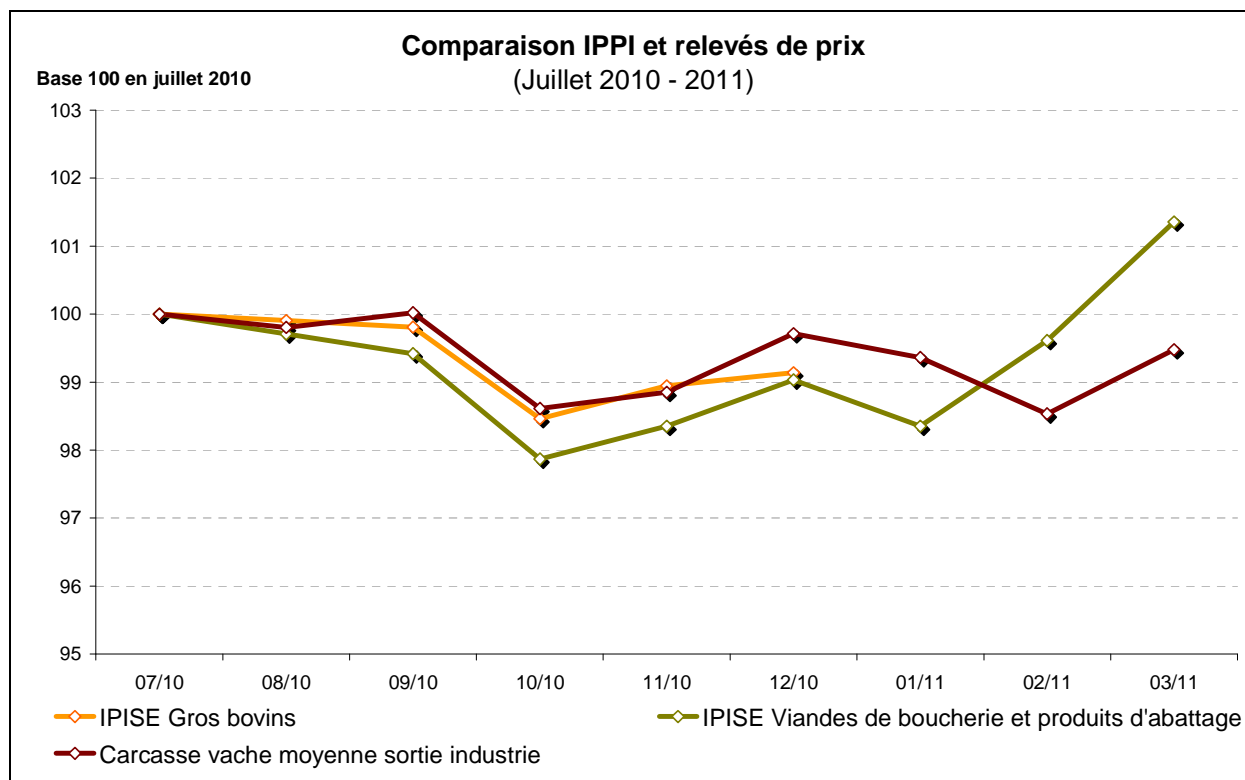
3.1.2.3. Comparaison avec les indices de prix à la production industrielle (source INSEE)

Les données de prix de la carcasse de vache moyenne sortie industrie sont converties en indice, base 100 en juillet 2010, premier mois disponible, de façon à pouvoir les comparer aux indices des prix à la production industrielle de source INSEE (indice OPISE). Ces derniers, initialement en base 100 sur la moyenne 2005, sont convertis pour partir de la même base que les prix, soit base 100 en juillet 2010.

La comparaison reste toutefois à mener avec précaution. En effet, les données de l'enquête du SNIV et de la FNICGV se focalisent uniquement sur les carcasses de vaches (laitières et allaitantes). Les indices de l'INSEE portent sur l'ensemble de l'activité bovine des abattoirs (OPISE Gros bovins) voire sur la totalité des produits de boucherie (OPISE Viandes de boucherie toutes espèces et produits d'abattage). De plus, la période de comparaison est relativement courte, ce qui ne permet pas de dégager de grandes tendances, ni d'envisager d'extrapolation sur les données fournies par le SNIV et la FNICGV.

Il semble toutefois que les évolutions soient similaires pour les deux sources de données : une orientation à la baisse entre juillet et octobre 2010, puis une progression sur les deux mois suivants. Le début de 2011 est marqué par un nouveau repli, d'un ou deux mois en fonction des sources, auquel succède une nette progression.

Graphique 101



3.1.3. Prix de la carcasse au détail, sortie GMS

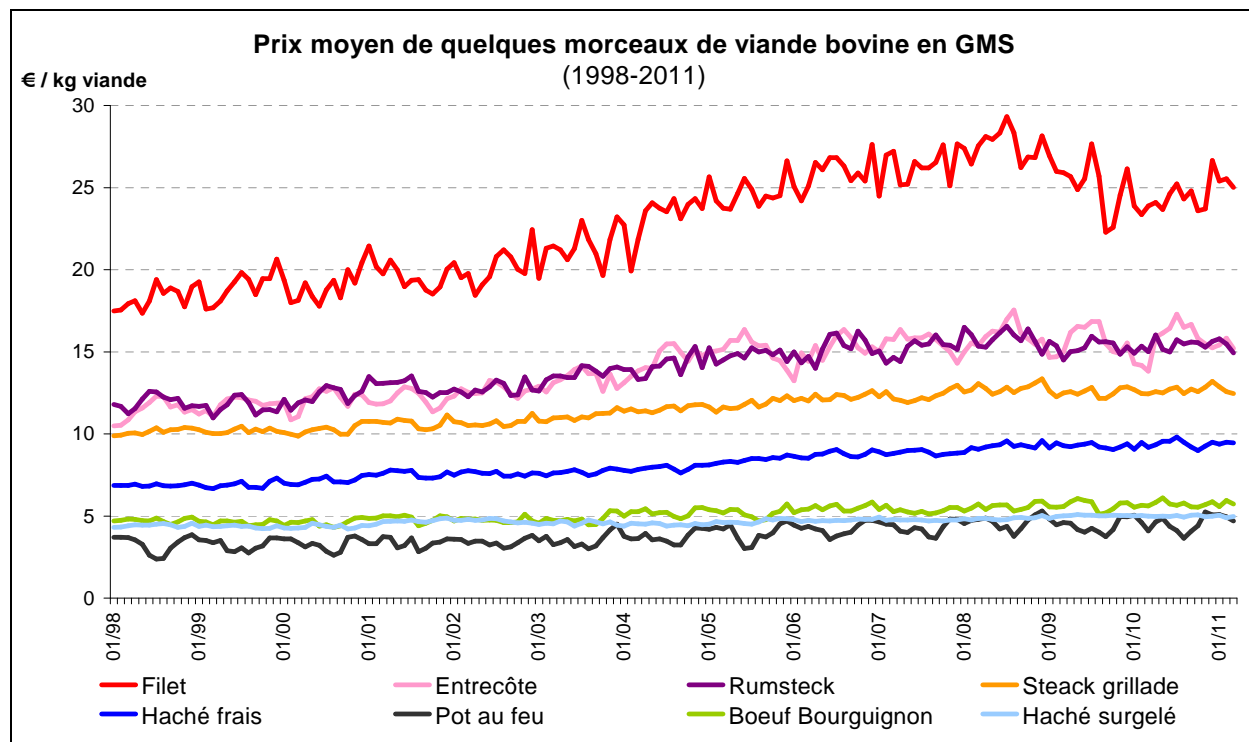
Les prix présentés ici sont les « prix d'achat moyens pondérés » (PAMP) en GMS issus du panel de consommateurs Kantar Worldpanel.

3.1.3.1. *Prix de vente de quelques morceaux*

Les Graphique 102 et Graphique 103 présentent la hiérarchie et l'évolution des prix des principaux morceaux de viande vendus en hyper et supermarchés. Des écarts de prix considérables peuvent être constatés entre les morceaux les plus chers et ceux les moins chers, qui sont parfois moins consommés (bien que leur part dans la carcasse reste évidemment à peu près identique).

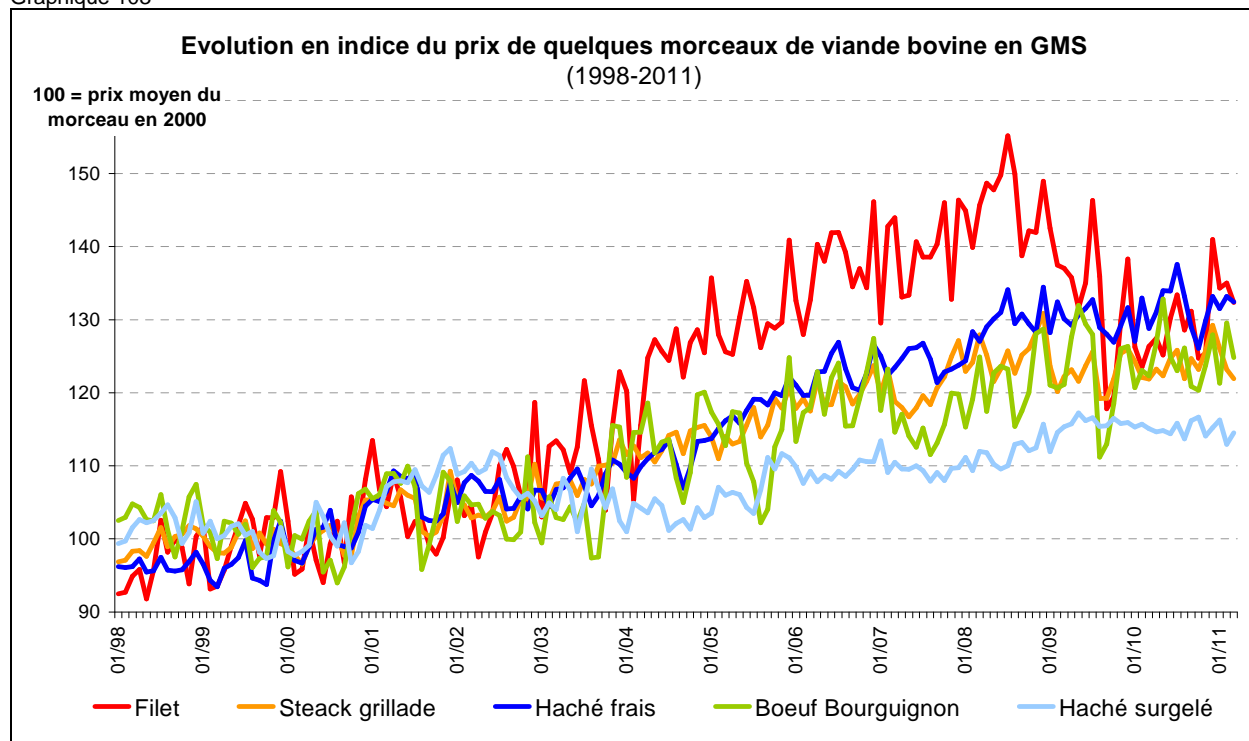
Les prix des morceaux présentent, avec des degrés divers, une inflexion durable à la hausse après 2001, accompagnée de variations saisonnières différentes selon les produits. Ainsi, le prix du filet a connu la croissance la plus soutenue (+ 50 % entre 2000 et 2008) suivie d'une inversion récente de tendance (reflux de la demande pour ce produit en période de difficultés économiques ?), le tout assorti de variations saisonnières avec des pics en été et en fin d'année. A l'opposé, le prix du haché surgelé présente des variations saisonnières moins amples et une moindre augmentation plus restreinte (+ 10 % entre 2000 et 2008).

Graphique 102



Sources : Kantar Worldpanel, retraitements FranceAgriMer

Graphique 103



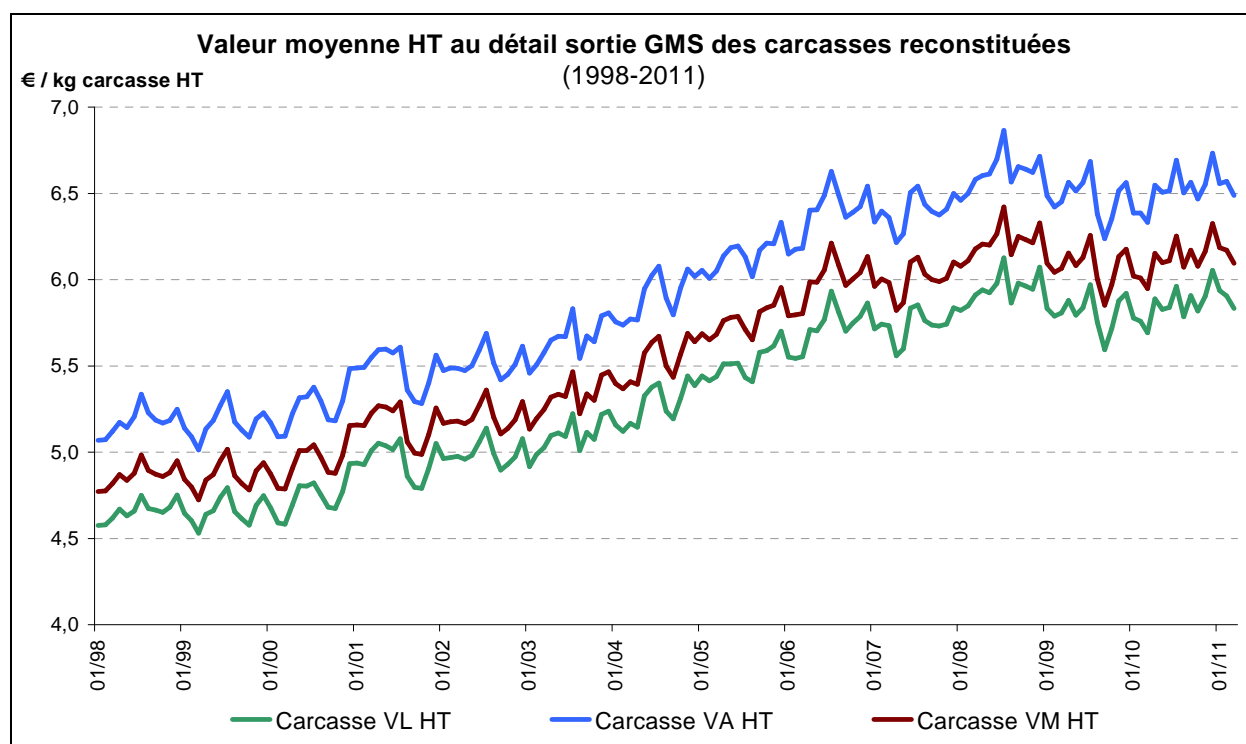
Sources : Kantar Worldpanel, retraitements FranceAgriMer

3.1.3.2. Prix de vente de la carcasse reconstituée au détail

Les différences de valorisation au détail de la matière première justifient d'appréhender l'évolution du prix au détail sur la carcasse entière, dont les graphiques ci-après présentent l'évolution, en euro par kg de carcasse (homogène et comparable directement avec le prix de la même carcasse entrée abattoir).

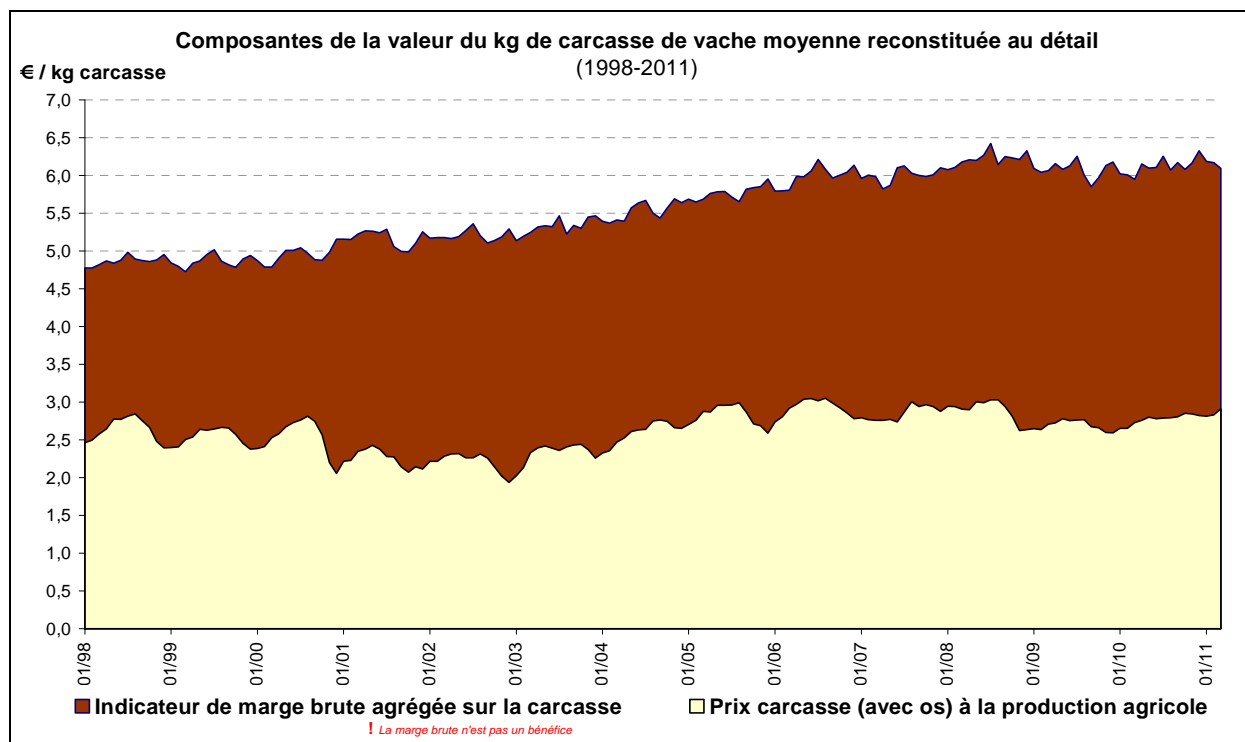
Il apparaît, en tendance hors variations saisonnières ou exceptionnelles, une croissance quasi ininterrompue du prix moyen au détail en GMS entre 2000 et 2006, de l'ordre de 25 %. Après une brève stabilisation, la hausse reprend en 2007, jusqu'à l'inversion de tendance observée à partir de mi-2008. On remarque une « marche d'escalier » assez nette en 2001, après la crise de l'ESB de fin 2000.

Graphique 104



Sources : Kantar Worldpanel, retraitements FranceAgriMer

Graphique 106



Sources : Kantar Worldpanel, FranceAgriMer

Les Tableaux 19 et 20 ci-après résument les évolutions observées. Entre le début et la fin de la période étudiée, on observe une augmentation de 6 points de la part de la marge agrégée, et une réduction équivalente de la part de la matière première.

Structure du prix moyen au détail en 2000 et 2010

Tableau 19

	carcasse entrée abattoir	marge agrégée industrie et distribution sur carcasse avec os	prix HT / kg équivalent carcasse au détail de l'ensemble des morceaux issus de la carcasse	TVA sur prix au détail par kg équivalent carcasse
	(1)	(2)	(3) = (1) + (2)	
Vache moyenne				
2000	52 %	43 %	95 %	5 %
2010	46 %	49 %	95 %	5 %
Vache type lait				
2000	47 %	48 %	95 %	5 %
2010	42 %	53 %	95 %	5 %
Vache type allaitant				
2000	58 %	37 %	95 %	5 %
2010	51 %	44 %	95 %	5 %

Valeurs moyennes annuelles (jusqu'en décembre 2010).

Sources : Kantar Worldpanel, FranceAgriMer

Pour une vache « moyenne », entre 2000 et 2010, le prix en GMS HT ramené au kg équivalent carcasse a augmenté de 1,18 € ; dans le même temps, la marge brute au kg équivalent carcasse agrégée a progressé de 0,94 € tandis que la valeur de la matière première a connu une hausse moins marquée (+ 0,24 €).

Composantes en euros courants du prix moyen au détail de 2000 à 2011 - vache moyenne

Tableau 20

	carcasse entrée abattoir	marge agrégée industrie et distribution sur carcasse avec os	valeur au détail HT calculée par kg équivalent carcasse	TVA sur prix au détail par kg équivalent carcasse
	(1)	(2)	(3) = (1) + (2)	
2000	2,54	2,40	4,94	0,27
2001	2,25	2,92	5,17	0,28
2002	2,21	2,99	5,20	0,29
2003	2,33	2,99	5,32	0,29
2004	2,60	2,93	5,52	0,30
2005	2,83	2,94	5,76	0,32
2006	2,93	3,06	5,99	0,33
2007	2,85	3,15	6,00	0,33
2008	2,90	3,32	6,22	0,34
2009	2,69	3,39	6,08	0,33
2010	2,77	3,34	6,12	0,34
2011	2,85	3,30	6,15	0,34

Valeurs moyennes annuelles (jusqu'en mars 2011).

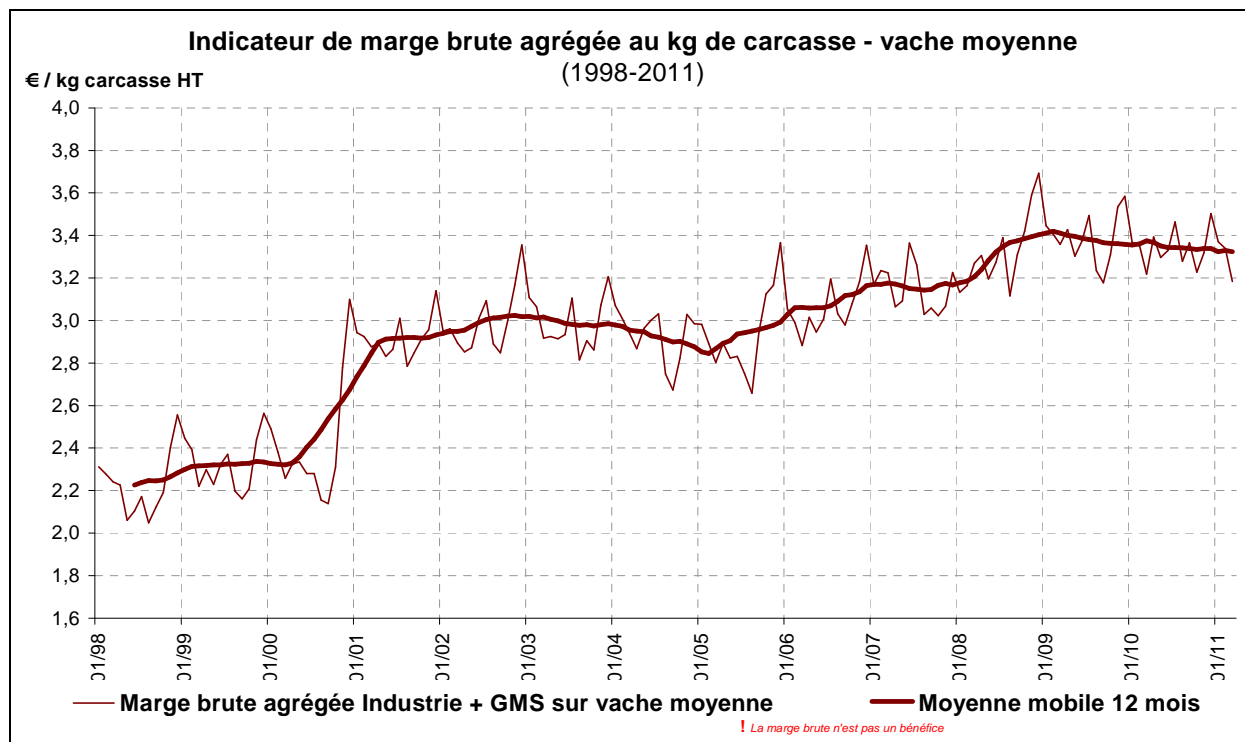
Sources : Kantar Worldpanel, FranceAgriMer

Pour une vache de type laitier, le prix en GMS a augmenté de 1,12 € au kg de carcasse et la marge brute agrégée de 0,92 €, tandis que le prix de la carcasse entrée abattoir a gagné 0,20 €.

Pour une vache de type allaitant, le prix en GMS a progressé de 1,26 € au kg de carcasse : la marge brute agrégée a enregistré une hausse de 0,97 € et le prix de la matière première de 0,29 €.

L'évolution sur 1998-2011 de la marge brute agrégée appréciée en moyenne mobile sur 12 mois (Graphique 107) permet de repérer les principales tendances. Avant la crise de l'ESB (novembre 2000), la marge brute suit une faible évolution à la hausse, résultant de la hausse des charges autres que matière première. Ponctuellement, la brusque augmentation de la marge brute résulte de l'effondrement des cours à la production agricole non intégralement répercuté par l'aval (volonté de préserver une partie du chiffre d'affaires alors que les quantités baissent fortement).

Graphique 107



Sources : Kantar Worldpanel, FranceAgriMer

La transmission jusqu'au consommateur des nouveaux coûts structurels apparus dans la filière à partir de 2001, notamment ceux liés à l'ESB³⁰, peut expliquer la persistance d'une marge brute toujours supérieure à son niveau d'avant 2001.

Les comptes industriels présentés dans la partie 4 (cf. plus loin) montrent bien une croissance des charges par kg de carcasse traité dans ce secteur, expliquant l'essentiel de l'évolution de la marge brute de l'industrie. La distribution supporte une partie de ces charges de transformation lorsqu'elle réalise une partie de la découpe des carcasses, quartiers ou pièces. Toutefois, l'absence de données historiques sur les comptes des rayons viandes des GMS ne permet pas d'apprécier l'évolution des charges dans ce secteur.

Ces nouveaux coûts structurels sont les suivants :

- augmentation, modification ou création de diverses taxes sanitaires, supportées par les industriels, sauf pour la taxe sur les achats de viande qui, de 1997 à 2003, était due par le commerce de détail (cf. Tableau 21) ;
- coûts des tests ESB, chargés par les industriels en pied de facture de leurs livraisons à la distribution, et donc probablement transmis jusqu'au consommateur ;

³⁰ Les coûts ci-après ont été listés dans plusieurs rapports antérieurs, dont :
 Christiane LAMBERT « Les modalités de formation des prix alimentaires : du producteur au consommateur », Rapport au Conseil économique, social et environnemental, 2009 ;
 Pascal MAINSANT « Les conséquences de l'ESB sur la hausse des prix de détail de la viande de bœuf », Viande et produits carnés n° hors série, 2004.
 Les évaluations exhaustives et précises font cependant défaut.

- coûts d'élimination et d'enlèvement de certains produits (os, gras, MRS³¹) : il s'agit de charges supportées par les industriels sous la forme de frais supplémentaires d'équarrissage ou, en 2004, d'une taxe sur les déchets (cf. Tableau), mais également des coûts de main-d'œuvre ou de perte de productivité liés au travail de prélèvement des MRS sur les carcasses (moelle épinière) ;
- investissements matériels et coûts en productivité du travail dans l'industrie et le commerce, liés à la mise en place de la « traçabilité » des produits mis en rayon ;
- moindre valorisation des déchets et du 5^{ème} quartier, sous des effets de volumes et de prix : des déchets voués désormais à la destruction et interdits à la consommation étaient auparavant valorisés (farines à base de graisse et coproduits pour l'alimentation animale, boyaux pour la triperie) ; baisse de la consommation humaine des produits tripiers autorisés, baisse de leur prix, orientation moins valorisante d'une partie des volumes vers la fabrication de *pet-food* ;
- hausse des coûts de fabrication et de gestion (traçabilité) pour la viande hachée sous logo « 100 % muscles » ;
- augmentation des pertes en magasin liées à l'application plus stricte des DLC (date limite de consommation) sur les UVCI (unités de vente consommateur industrielles) et au nombre croissant de produits plus élaborés

³¹ Matériaux à risque spécifié : organes éliminés des chaînes alimentaires (humaine et animales) car susceptibles, en cas d'infection de l'animal, d'être hôtes du prion responsable de l'encéphalopathie spongiforme bovine.

Nature et taux des taxes sanitaires en filière viande bovine de 1995 à 2010

Tableau 21

années d'application	redevance sanitaire : abattage €/ tête [1]	redevance sanitaire : contrôle des résidus €/ kg [2]	redevance sanitaire : découpage €/ kg [3]	taxe sur les achats de viandes % [4]	taxe d'abattage sur viande abattue €/ T [5]	taxe d'abattage sur déchets €/ T [6]
1995 - 1996	4,57					
1997 - 1998				0,6 % et 1 %		
1999 - 2001				2,1 % et 3,9 %		
2001 - 2003			0,00168			
2004	4,12	0,00135			47	197
2005						à partir de 2005 : charge acquittée directement par les abatteurs auprès des équarrisseurs
2006 - 2008					58	
2009 - 2010					67	

Sources : FNICGV, réglementation

Notes :

- [1] : seuls sont mentionnés ici les taux pour les gros bovins de 24 mois et plus, il existe d'autres taux pour les autres catégories.
- [2] : taux par kg de carcasse ; taxe introduite en 1999.
- [3] : taux par kg de carcasse.
- [4] : taxe ad valorem, taux en % de la valeur des achats de viande des distributeurs, deux taux en fonction du montant des achats mensuels.
 - du 11-04-1997 au 31-03-2001 : 0,6 % pour les achats mensuels < 19 000 €, 1 % au-delà ; Assiette : viandes et abats, frais ou cuits, réfrigérés ou congelés, de volaille, de lapin, de gibier ou d'animaux des espèces bovine, ovine, caprine, porcine et des espèces chevaline, asine et de leurs croisements ; salaisons, produits de charcuterie, saindoux, conserves de viandes et abats transformés, aliments pour animaux à base de viandes et d'abats.
 - du 31-03-2001 au 31-12-2003 : 2,1 % pour les achats mensuels < 19 000 €, 3,9 % au-delà.
 En 2001, l'assiette est étendue à tout produit à base de viandes.
 Taxe supprimée et remplacée en 2004 par la taxe d'abattage, acquittée par les industriels.
- [5] : taux par tonne de carcasse.
- [6] : taux par tonne de déchets pris en charge par le service public de l'équarrissage, en vigueur en 2004 ; l'élimination des déchets par les équarrisseurs est à la charge des industriels à partir de 2005.

A partir de 2005, l'entrée en vigueur du « paquet hygiène » conduit à la mise en place de systèmes de traçabilité dans toute la filière pour pouvoir procéder à des retraits ciblés et rapides en cas de crise et, plus largement, accroît les exigences en matière d'hygiène. Ces nouvelles charges expliquent la reprise de la croissance de la marge brute agrégée. D'autres coûts non liés à l'ESB mais également susceptibles d'avoir augmenté depuis 2001 sont mentionnés à dire d'experts comme ayant contribué à l'élévation du niveau de la marge brute [Mainsant P., 2004] : l'impact des 35 heures dans l'industrie et le commerce, les hausses des coûts de transport, l'augmentation du prix des emballages...

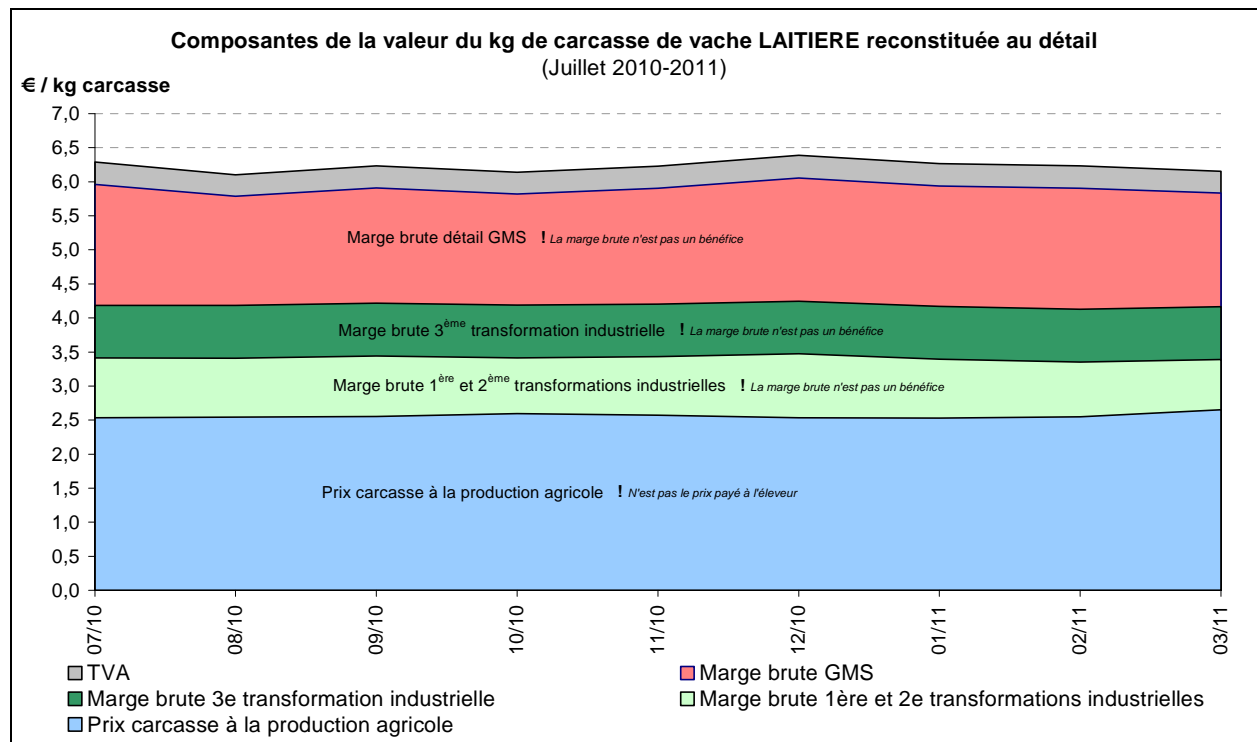
3.3. Premiers résultats sur le niveau des marges brutes par kg de carcasse dans l'industrie et dans la grande distribution

Sur la période allant de juillet 2010 à mars 2011, une approche plus fine des marges brutes peut être réalisée, en détaillant chaque maillon de la filière. On obtient ainsi, d'une part, la marge brute de l'industrie, en dissociant celle des 1^{ère} et 2^{ème} transformations et celle de la 3^{ème} transformation et, d'autre part, la marge brute de la distribution.

Sur les trois graphiques suivants sont présentées les séries de prix de la carcasse reconstituée, pour les trois types de vaches étudiées : vache laitière, vache allaitante et vache moyenne (60 % du type laitier et 40 % du type allaitant) et décomposées entre les différentes marges brutes.

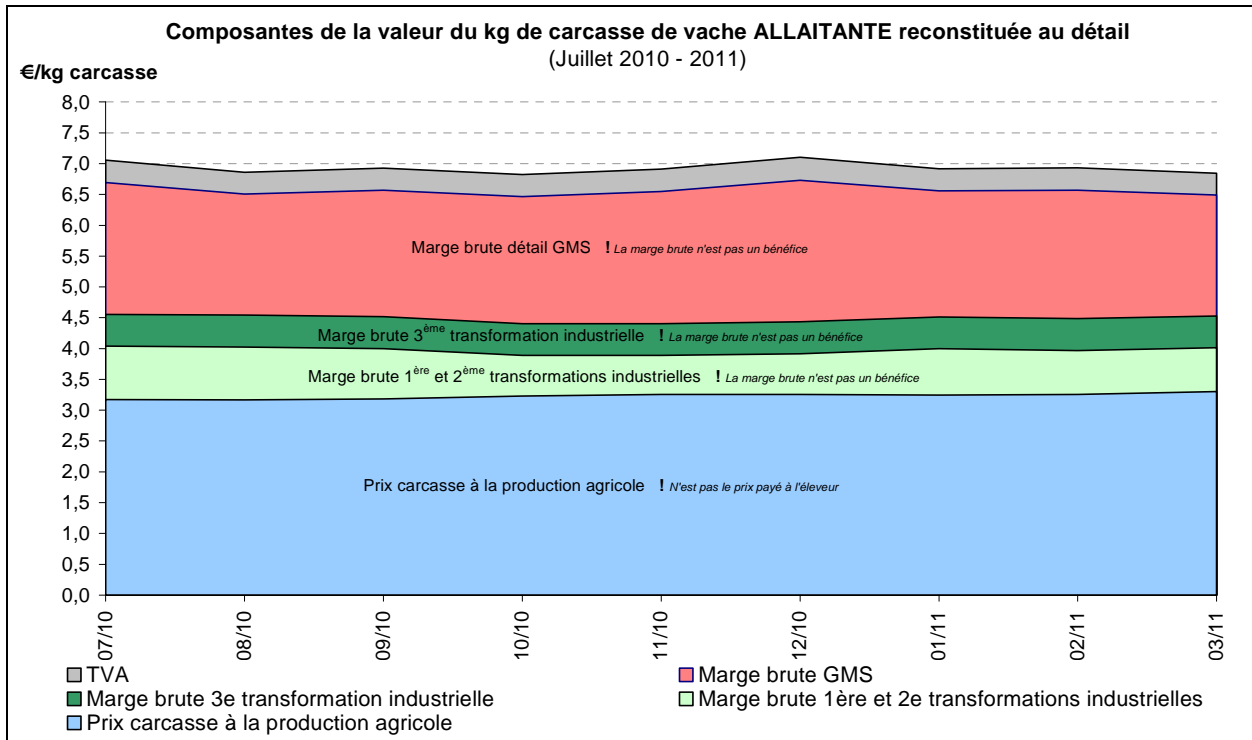
Les tendances sont encore difficiles à apprécier en raison du manque de recul sur les données (seulement neuf mois disponibles pour l'instant), mais ces graphiques seront désormais mis à jour régulièrement, au rythme de trois mois supplémentaires tous les trimestres.

Graphique 108



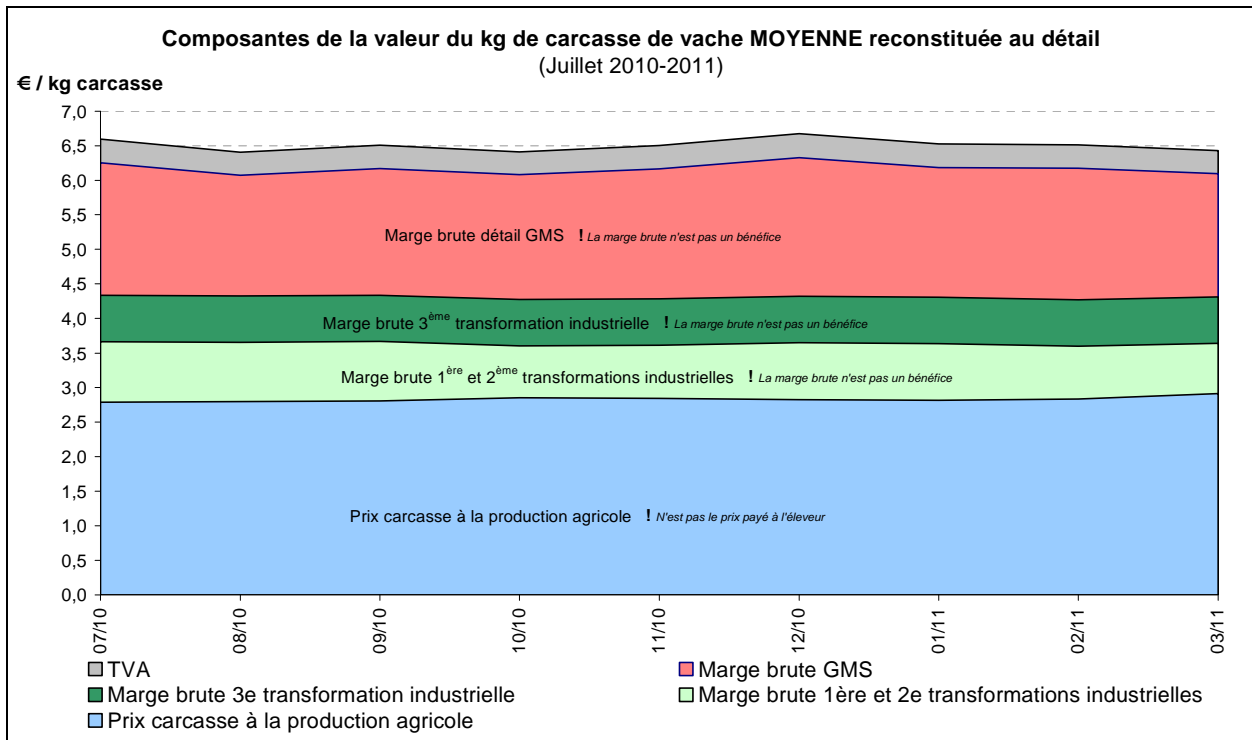
Sources : SNIV-SNCP, FNICGV, Kantar Worldpanel, FranceAgriMer

Graphique 109



Sources : SNIV-SNCP, FNICGV, Kantar Worldpanel, FranceAgriMer

Graphique 110



Sources : SNIV-SNCP, FNICGV, Kantar Worldpanel, FranceAgriMer

Le tableau ci-dessous résume les évolutions observées, par trimestre.

Composantes en euros courants par kg équivalent carcasse du prix moyen au détail du 3^{ème} trimestre 2010 au 1^{er} trimestre 2011

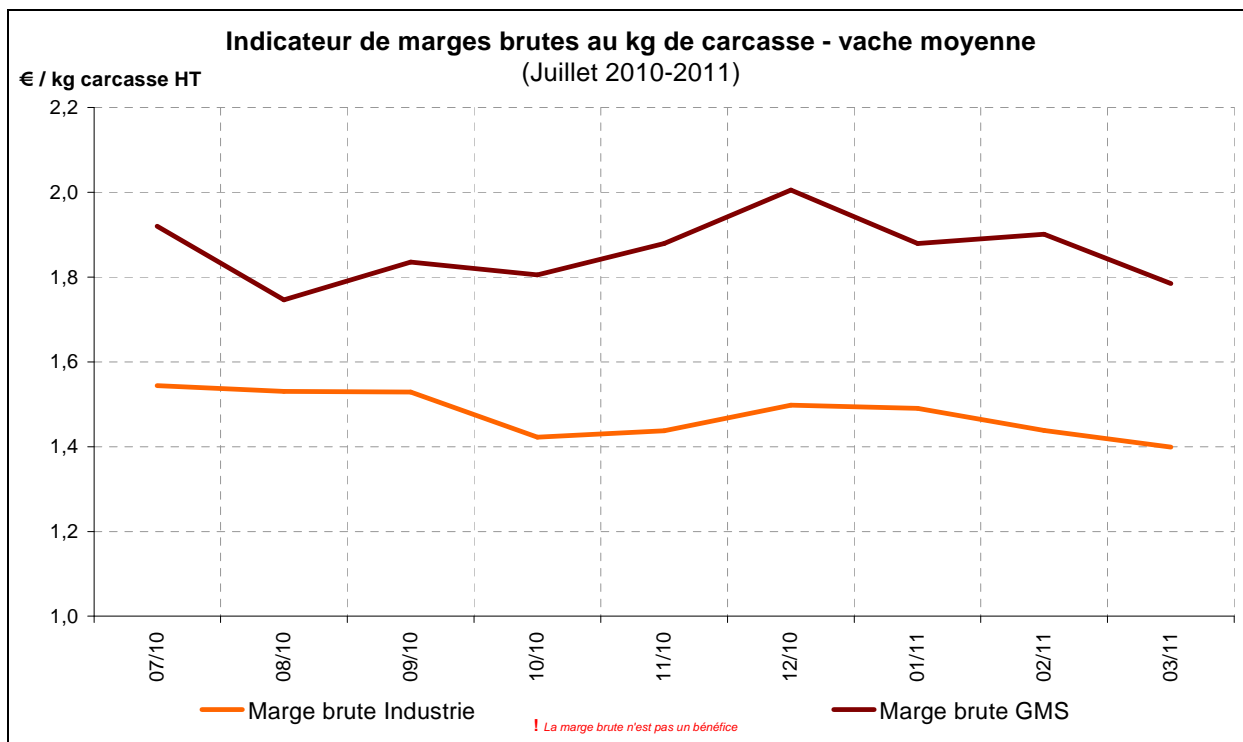
Tableau 22

	carcasse entrée abattoir	marge brute 1 ^{ère} et 2 ^{ème} transf. industrielles	marge brute 3 ^{ème} transf. industrielle	marge brute GMS	TVA sur prix au détail
	(1)	(2)	(3)	(4)	
Vache moyenne					
3 ^{ème} trim. 2010	2,80	0,87	0,67	1,83	0,34
4 ^{ème} trim. 2010	2,84	0,78	0,67	1,90	0,34
1 ^{er} trim. 2011	2,85	0,77	0,67	1,86	0,34
Vache type lait					
3 ^{ème} trim. 2010	2,54	0,88	0,77	1,69	0,32
4 ^{ème} trim. 2010	2,57	0,87	0,77	1,71	0,33
1 ^{er} trim. 2011	2,58	0,80	0,78	1,74	0,32
Vache type allaitant					
3 ^{ème} trim. 2010	3,17	0,85	0,52	2,05	0,36
4 ^{ème} trim. 2010	3,25	0,65	0,52	2,17	0,36
1 ^{er} trim. 2011	3,27	0,73	0,52	2,03	0,36

Valeurs moyennes trimestrielles.

Sources : SNIV-SNCP, FNICGV, Kantar Worldpanel, FranceAgriMer

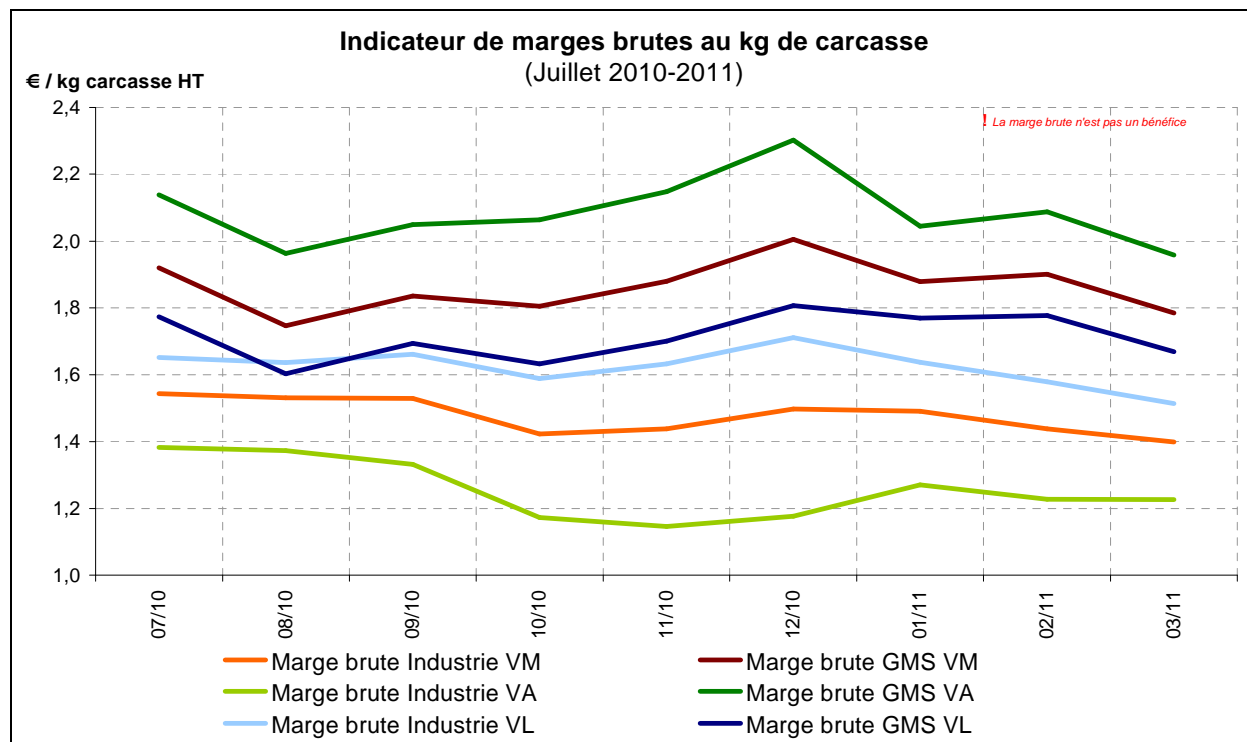
Les deux graphiques ci-après, illustrant les marges brutes des secteurs de l'industrie et de la distribution, permettent d'avoir un premier aperçu de l'évolution de ces marges, sur la courte période étudiée. Dans le cas « moyen », la marge brute de l'industrie s'est inscrite sur une tendance décroissante régulière (- 15 centimes en neuf mois) tandis que la marge de la distribution a enregistré de plus grandes fluctuations.



Sources : SNIV-SNCP, FNICGV, Kantar Worldpanel, FranceAgriMer

Les industries réalisent une marge brute plus importante sur les carcasses de vaches de type laitier que sur celles de vaches de type viande. La découpe des carcasses laitières étant plus finies (cf. détail dans la partie 2), les coûts sont probablement également plus élevés. A l'opposé, la découpe de carcasses allaitantes est plus sommaire, une grande partie étant vendue en quartier compensé.

Ce quartier compensé de carcasse de vaches allaitantes est vendu notamment aux GMS qui ont, dans ce cas, une découpe à réaliser dans leurs magasins, ce qui implique des charges supplémentaires. Cela explique que la marge brute la plus importante soit observée sur les carcasses de vaches allaitantes en GMS. Les produits issus de carcasses de vaches laitières sont, en majorité, livrés en UVCI et viande hachée, soit sous un format qui ne nécessite aucune transformation dans le circuit de distribution.



4. COMPTES DE L'INDUSTRIE DE LA VIANDE BOVINE

Les entreprises de l'industrie des viandes relevant du secteur *10.11.z – Transformation et conservation des viandes de boucherie* réalisent l'abattage des animaux et la découpe des carcasses jusqu'à l'élaboration de produits plus ou moins finis (carcasses, quartiers, muscles désossés PAD, UVCI...) pour le commerce de gros ou de détail, mais aussi pour le même secteur industriel (cas du minerais par exemple), à partir de matières premières provenant du secteur agricole, mais également du même secteur industriel (« minerais »).

Malgré la diversité des produits fabriqués par ce secteur, y compris à partir d'une même espèce (bovine, en l'occurrence), l'analyse de comptes sectoriels apporte des éléments d'explication sur le « contenu » de la marge brute unitaire par kg de carcasse valorisé vers la grande distribution.

Nous avons mobilisé deux types de sources sur les comptes des entreprises du secteur *Transformation et conservation des viandes de boucherie* (dit aussi « abattage-découpe ») spécialisées dans le traitement de l'espèce bovine :

1) les comptes d'un petit échantillon d'entreprises d'abattage-découpe et transformation (jusqu'à la fabrication de steak haché) du secteur bovin suivi par FranceAgriMer ; les résultats comptables sont complétés par des données physiques (tonnages), exprimées en unités homogènes (équivalent carcasse ou équivalent viande) permettant le suivi de ratios par kg produit.

2) les comptes macro-sectoriels annuels de 2000 à 2008, d'un sous-ensemble du secteur *10.11.z. Transformation et conservation des viandes de boucherie*, plus spécialisé en viandes bovines. Ces résultats originaux ont été constitués spécialement pour l'observatoire par le SSP à partir des bases de données des enquêtes EAE, ESANE et PRODCOM. Plus représentatif que le petit échantillon, ce « sous-secteur » permet d'identifier des évolutions de portée plus générale dans l'industrie des viandes bovines. En revanche, les quelques données en volume portent sur des tonnages de produits hétérogènes (avec ou sans os...).

4.1. Évolution de la marge brute bovine dans un échantillon de transformateurs-industriels

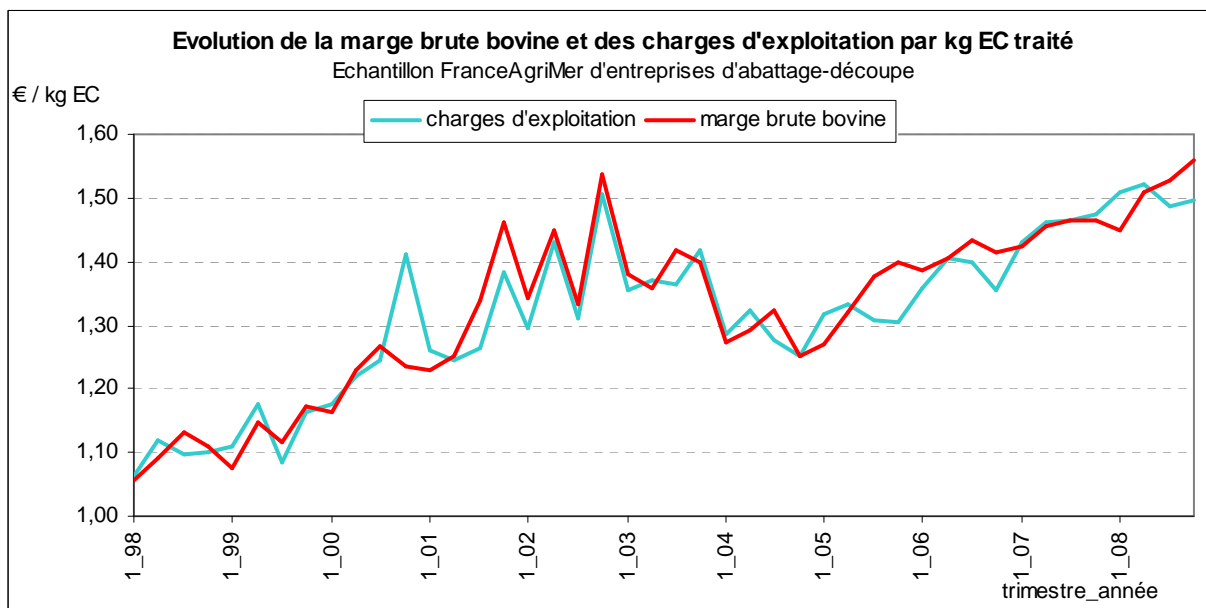
Le suivi de cet échantillon, largement spécialisé dans l'abattage-découpe de bovins, fournit la marge brute bovine par kg équivalent carcasse (EC) traité, calculée par trimestre de 1998 à 2008.

De 1998 à 2008, la marge brute par kg EC de bovin traité progresse d'environ 0,40 € (calcul en moyenne annuelle sur la base des données trimestrielles du Graphique 113). La différence entre la marge brute et les charges d'exploitation réparties sur l'activité bovine constitue le résultat courant avant impôts (celui-ci est quasi nul voire négatif certains trimestres). On remarque que l'année 2004 est en rupture par rapport à la tendance générale, probablement du fait de modifications dans l'échantillon d'entreprises (remplacement, fusion...).

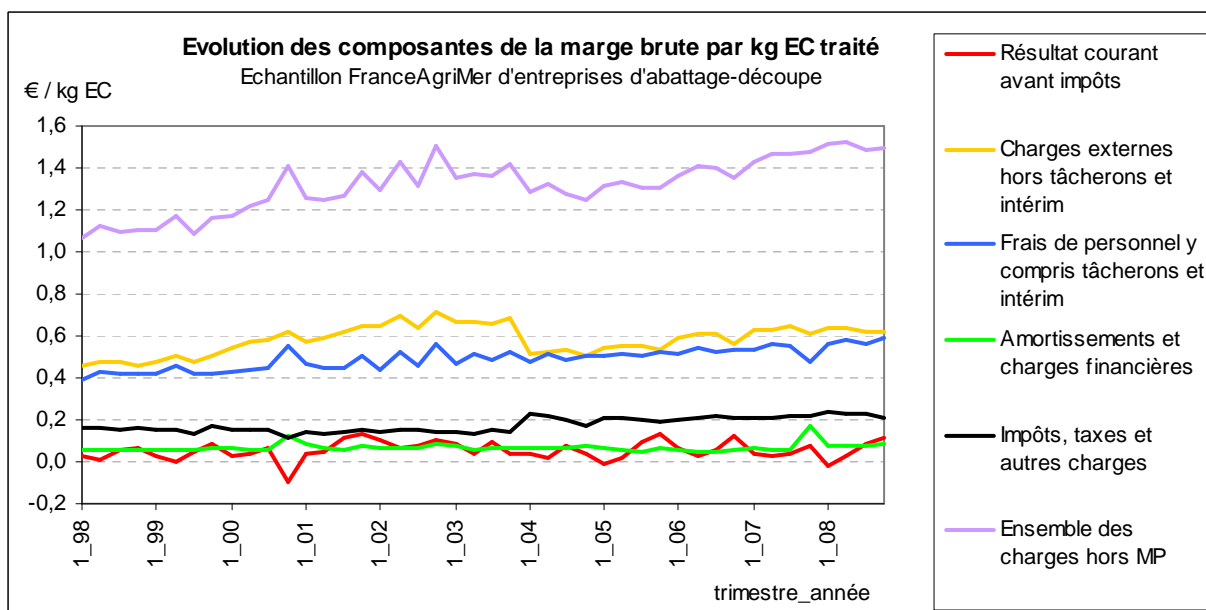
Les deux courbes (marge brute et charges d'exploitation) ont des évolutions très proches et des écarts faibles, suggérant que l'augmentation de la marge brute sur la période résulte principalement de celle des charges d'exploitation et non d'un accroissement du résultat net.

Le Graphique 114 présente les évolutions des différents postes de charges d'exploitation et du résultat courant. On remarque la progression des frais de personnels, de près de 0,20 €/kg EC traité sur la période, des charges externes (+ 0,15 €/kg) et des taxes et autres charges (+ 0,05 €/kg) dont l'augmentation se réalise essentiellement en 2004 (instauration de la taxe d'abattage).

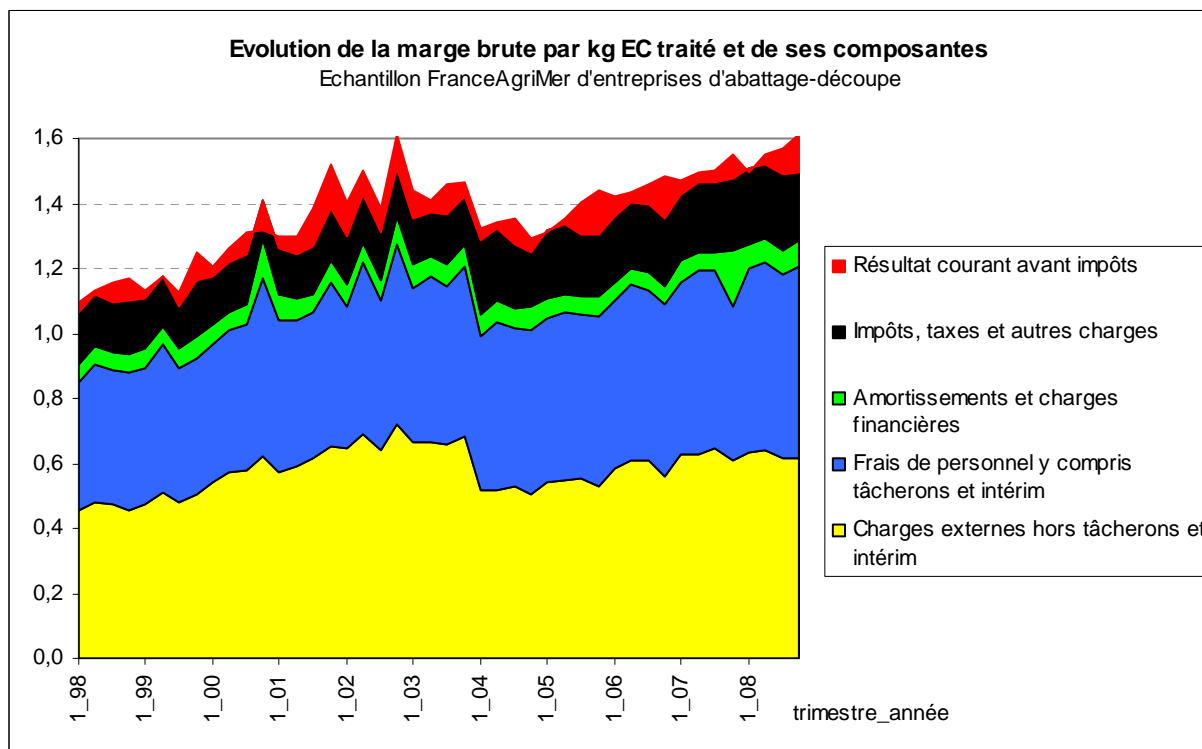
Graphique 113



Graphique 114



Graphique 115



Source : FranceAgriMer

Cette approche sur la base d'un petit échantillon d'entreprises d'abattage-découpe et transformation de bovins confirme et précise (en permettant des évaluations par kg équivalent carcasse) les résultats obtenus via les comptes statistiques (plus représentatifs), présentés plus loin :

- la marge brute de l'industrie a progressé, mais parallèlement aux charges d'exploitation : le résultat courant avant impôts occupe toujours une part modeste des comptes ; ces évolutions, contrastées, s'inscrivent dans une tendance à faible hausse dans les entreprises de l'échantillon (Graphique 113, 114, 115) ;
- les montants par kg équivalent carcasse des charges externes et des frais de personnels augmentent, et leur augmentation constitue la majeure partie de celle de la marge brute ;
- la hausse des charges d'exploitation dans l'échantillon est, entre 2000-2010, d'environ 0,25 €/kg équivalent carcasse ;
- cette hausse des charges d'exploitation sur 2000-2010 est inférieure à l'évaluation du montant des « surcoûts ESB » en 2001 : 0,49 € ; mais ce montant n'est pas intégralement supporté par le secteur industriel, dès lors qu'une partie de la découpe de carcasses ou quartiers s'opère également dans les laboratoires du commerce de détail. De plus, le surcoût évalué intégrait des moins-values, qui ne se retrouvent pas dans les charges comptables mais dans des baisses de produits. Enfin, certains éléments au moins du surcoût estimé en 2001 ont pu baisser depuis.

4.2. Structure et évolution des comptes dans le secteur industriel « Transformation et conservation des viandes bovines »

Cette approche sur la base d'un compte représentatif d'entreprises de l'abattage-découpe spécialisées dans le traitement de viandes bovines pour plus des deux-tiers de leur chiffre d'affaires a pour but de corroborer et compléter les observations faites précédemment sur la base d'un échantillon plus restreint.

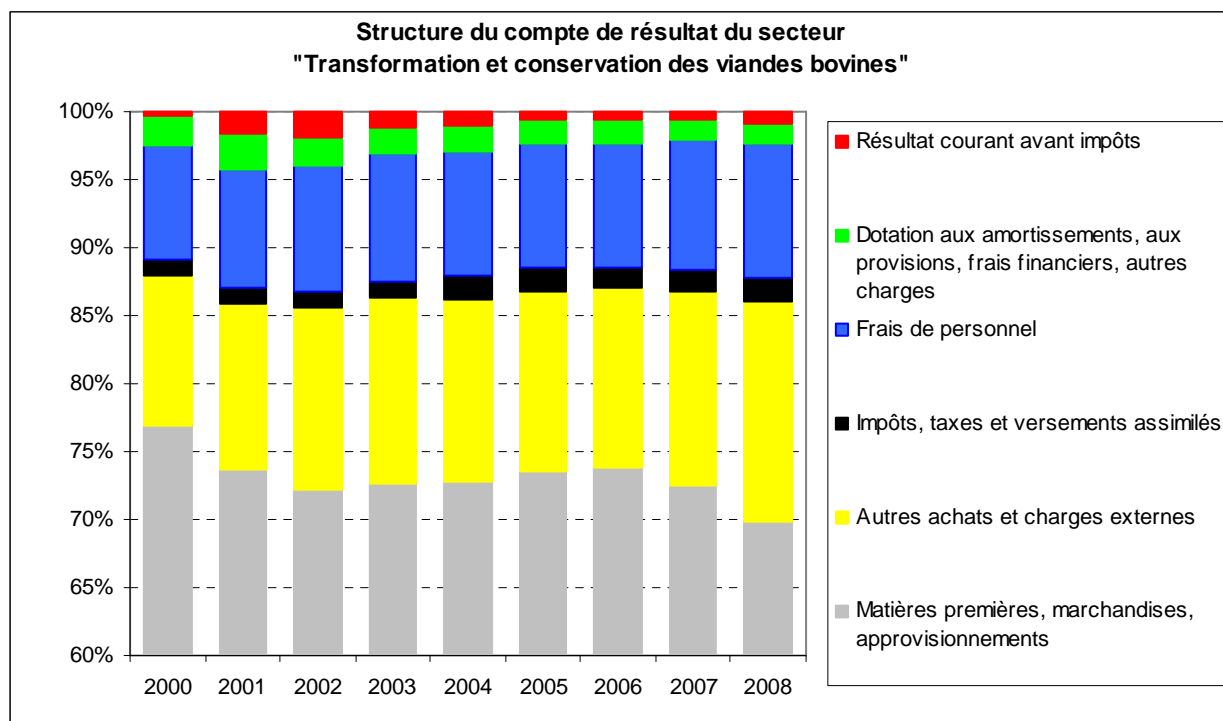
La structure du compte montre la part prépondérante mais néanmoins décroissante du poste « marchandises, matières premières et approvisionnements », qui comprend principalement les achats d'animaux destinés à être abattus et transformés à des degrés variables (depuis la première découpe jusqu'à l'élaboration d'UVCI) mais aussi d'autres matières premières, comme des carcasses ou quartiers (flux internes au secteur) complétant l'alimentation des chaînes de découpe.

La baisse relative de ce poste traduit la tendance à l'élévation du taux de valeur ajoutée (rapport de la valeur ajoutée à la production), liée à la production de produits de plus en plus élaborés (UVCI), analysée plus loin.

Les autres postes les plus importants du compte sont les frais de personnel (9,2 % en moyenne sur 2000-2008) et les « autres achats et charges externes » (13,5 % en moyenne), également en augmentation. En moyenne modeste (1,5 % du produit), le poids du poste « impôts et taxes » s'accroît à partir de 2004, avec l'instauration de la taxe d'abattage.

Dans ce secteur, la rentabilité est en moyenne faible : le résultat net avant impôts représente en moyenne 0,95 % du produit, taux variant entre 0,2 % (en 2000) et 1,9 % (en 2002).

Graphique 116



Sources : SSP, traitement ad hoc EAE-ESANE et PRODCOM

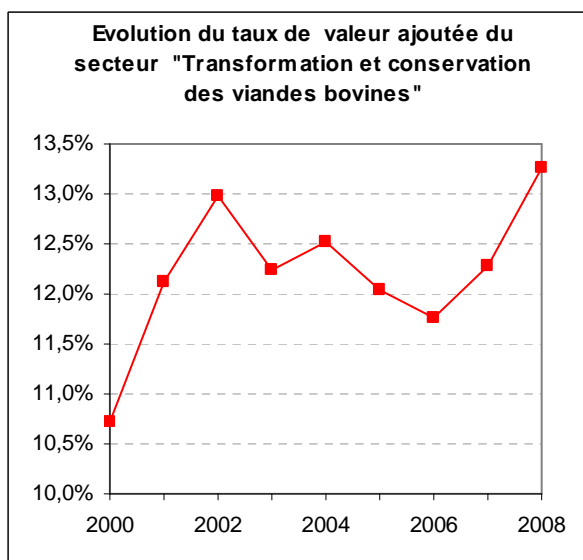
Attention ! Pour faciliter la lisibilité des plus petits montants, l'origine de l'échelle est placée à 60 %.

L'ensemble des postes ci-dessus autres que la matière première constitue un solde équivalent à la notion de « marge brute ». La part de ce solde est en progression, essentiellement sous l'effet de la progression des charges.

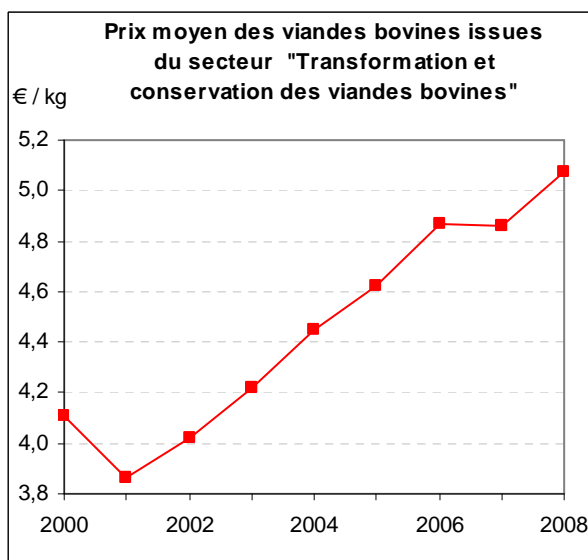
Le taux de valeur ajoutée (rapport de la valeur ajoutée au produit), en moyenne de 12 % sur la période (Graphique 117), s'inscrit sur une tendance à la hausse. Il a augmenté entre 2000 et 2002, en partie sous l'effet de la baisse des cours de la matière première bovine consécutive à l'ESB puis a diminué de 2002 à 2006 malgré une amélioration en 2004 ; il a progressé nettement en 2007 et 2008, atteignant près de 13,5 % cette dernière année.

Le prix moyen des produits de viandes bovines du secteur augmente sensiblement sur la période (de 4,11 à 5,08 €/kg de « mix-produits »), après un creux en 2001 (crise de l'ESB). Cette augmentation du prix moyen du « mix-produits » résulte du poids croissant des produits plus élaborés et la hausse des prix des différents produits.

Graphique 117

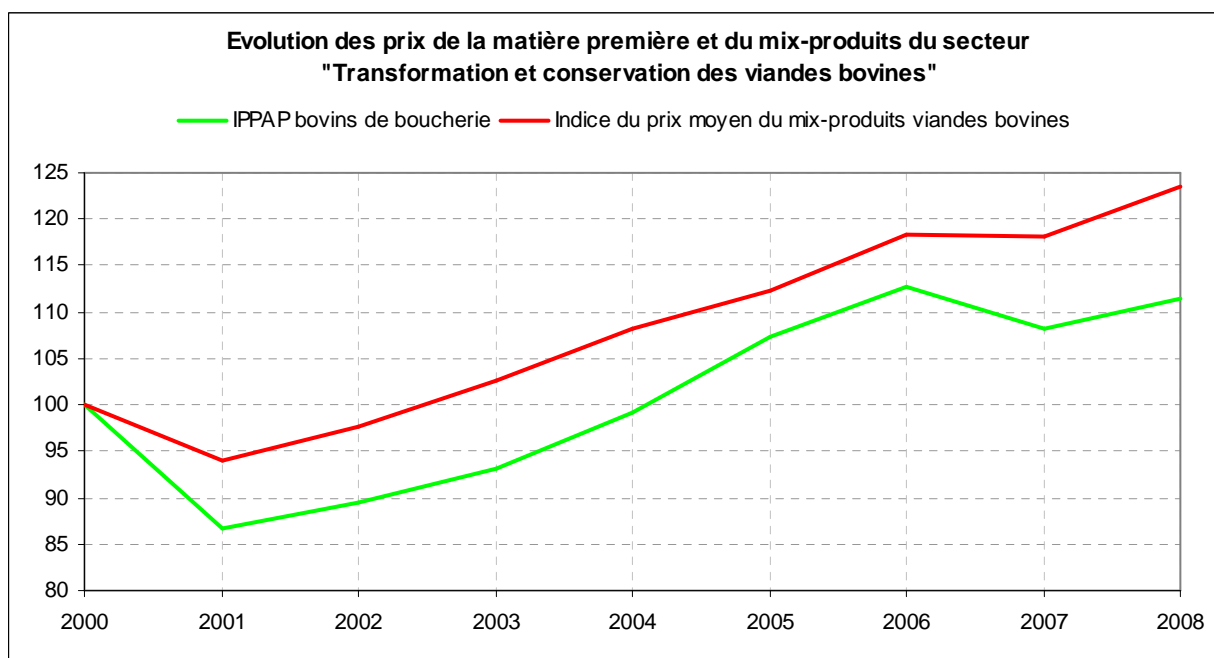


Graphique 118



Sources : SSP, traitement ad hoc enquêtes EAE-ESANE et PRODCOM

Les évolutions comparées de l'indice des prix agricoles à la production des gros bovins et de l'indice du prix moyen du « mix-produit » du secteur « Transformation et conservation de la viande bovine » (graphique ci-après) traduisent un accroissement de la différence entre prix industriel et prix de la matière première agricole, en 2001, 2002, 2003, 2006, 2007 et 2008.



Sources : SSP, traitement ad hoc enquêtes EAE-ESANE et PRODCOM

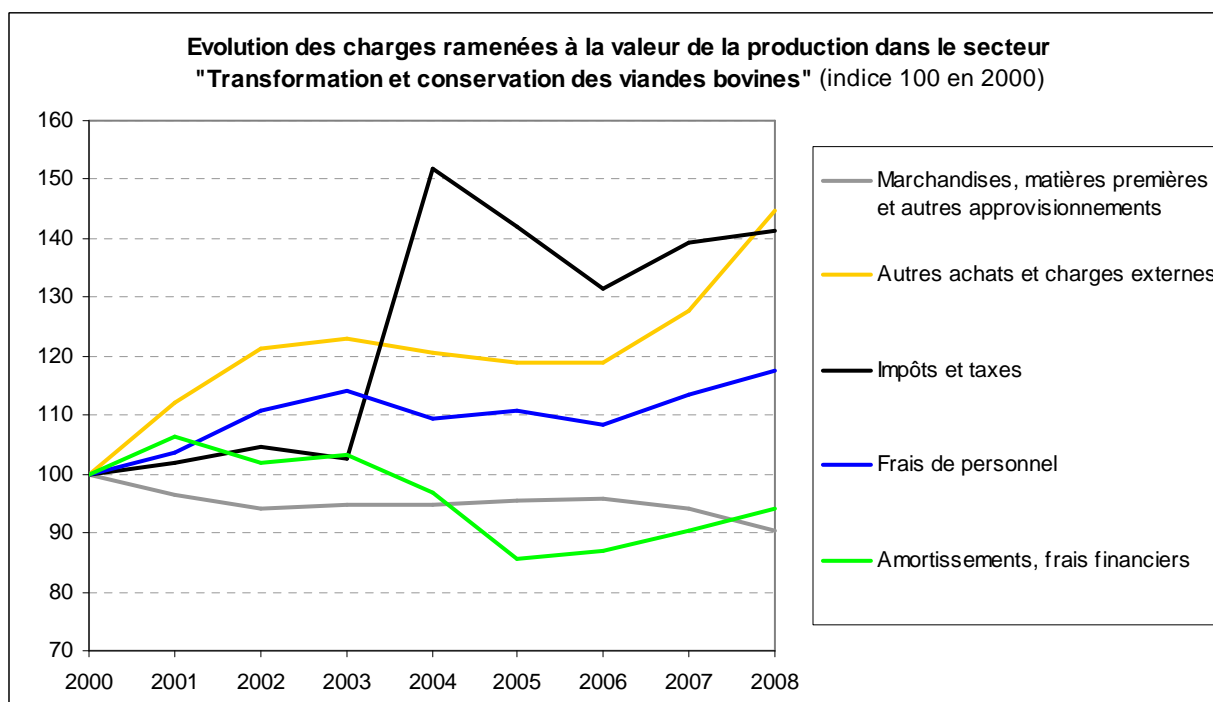
Bien que le prix industriel suivi ici ne soit pas celui des seules livraisons à la grande distribution, ce résultat indique une augmentation, pour les années précitées et sur l'ensemble de la période, de la marge brute de l'industrie par kg de carcasse, sous l'effet du développement de la fabrication de produits plus élaborés (UVCI).

Ramené à la valeur de la production, le total des charges du secteur varie peu (graphique ci-après) mais les différents postes ont des évolutions contrastées de 2000 à 2008 : la progression la plus importante est enregistrée par le poste « impôts et taxes » en 2004, sous l'effet de l'instauration de la taxe d'abattement. Rappelons toutefois que le poids moyen de ce poste est modeste (1,5 %, cf. Graphique 116) : sa progression n'explique donc qu'une faible part de l'accroissement de la marge brute agrégée sur carcasse.

Les « autres achats et charges externes » (toujours rapportés à la valeur de la production) connaissent également une progression très nette en 2001-2002 et 2007-2008 et leur poids est important (13,5 % en moyenne). Cette augmentation est liée à celle de certaines composantes du poste, analysées par le SSP : il s'agit principalement des achats de sous-traitance, des montants des dépenses de publicité, publications et relations publiques, des dépenses liées au système de facturation des marges arrières, mais aussi, pour des montants plus réduits, des dépenses d'informatique (probablement liées aux exigences croissantes de traçabilité).

On note, en outre, la croissance des frais de personnel rapportés à la valeur produite, entre 2000 et 2003, puis entre 2006 et 2008, probablement liée pour partie aux traitements imposés par la réglementation sanitaire depuis la crise de l'ESB et à la fabrication de produits plus élaborés.

En revanche, la part de la matière première dans la valeur de la production diminue sur la période, d'abord en 2001 et 2002, années de forte baisse des cours des bovins, puis en 2007 et 2008, bien que les cours soient plus favorables.



Sources : SSP, traitement ad hoc enquêtes EAE-ESANE et PRODCOM

En conclusion de cet examen du compte du « sous-secteur » statistique de l'abattage-découpe spécialisé aux deux-tiers au moins dans le traitement des bovins, on retiendra les résultats suivants :

- le taux de valeur ajoutée a augmenté : le secteur fabrique des produits plus élaborés à partir d'une matière première dont la valeur progresse peu ;
- la marge brute unitaire du secteur a augmenté ; bien qu'appréhendé sur un « mix-produits » plus large que les seuls outputs livrés à la grande distribution, ce constat est certainement transposable à la marge brute industrielle sur carcasse ;
- la progression de la marge brute a la même origine que celle de la valeur ajoutée : la fabrication croissante de produits plus élaborés ;
- des charges en progression s'imputent sur la marge brute et la valeur ajoutée, dont les frais de personnel et les « autres achats et charges externes », progression liée au degré d'élaboration croissant des produits, à l'impact des mesures sanitaires et de traçabilité, ainsi qu'à l'augmentation des prix des approvisionnements (eau, énergie,...) et du taux de salaire ;
- la part du résultat courant avant impôts reste faible, tant en regard du produit, que de la valeur ajoutée ou de la marge brute : l'augmentation de la marge brute par kg de carcasse dans l'industrie ne peut pas être expliquée par une augmentation des bénéfices.

5. ELEMENTS SUR LES COMPTES DU NEGOCE EN VIF

Les marges des opérations commerciales sur bovins en amont de l'abattoir ne sont pas intégrées dans le modèle dont les résultats ont été présentés en partie 3 : le suivi de la chaîne de valeur débute ainsi avec la valeur de la carcasse entrée abattoir.

La mise à disposition récente, par la fédération des commerçants d'animaux en vif (FFCB) et par les organisations de producteurs (groupements adhérents à Coop de France), de données de comptes relatives à leurs opérations de négoce (ramassage des animaux vifs en ferme, allotement, livraison à l'abattoir) permet d'apporter ici quelques éléments d'évaluation des coûts et marges unitaires en amont de l'abattoir, constitutifs de l'écart entre le prix du kg carcasse entrée abattoir et le prix rémunérant l'éleveur.

Toutefois, plusieurs caractéristiques des données disponibles à ce stade interdisent de les intégrer telles quelles dans un modèle de suivi de la valeur de la carcasse qui commencerait avec la valeur en vif sortie élevage :

- ces données ont été obtenues récemment et elles n'ont pas pu encore être complètement traitées ;
- elles ne portent que sur une seule année (2009) ;
- les éléments fournis par la FFCB sont encore provisoires (échantillon à élargir) ;
- les résultats fournis par les différentes sources ne sont pas homogènes (ratios de charges à l'UGB *versus* au kg), rendant hasardeuse leur agrégation ;
- les sources « FFCB » et « Groupements » proviennent d'entreprises de formes juridiques différentes, ce qui rend également délicate l'agrégation de certains postes (la marge nette des commerçants indépendants doit assurer la rémunération de leur travail).

5.1. Négoce coopératif

Les éléments fournis à l'observatoire par Coop de France porte sur 31 organisations de producteurs bovins représentant 45 % des organisations coopératives du secteur. Sont fournis à ce stade, pour l'exercice comptable 2009, le chiffre d'affaires en bovins, la marge commerciale totale en bovins et le nombre d'UGB³² bovines commercialisées par chaque organisation.

On en déduit les taux de marge et de marque³³ moyens ainsi que la marge commerciale moyenne par UGB (et la dispersion de ces variables).

A noter qu'on ne dispose pas, à ce stade, de la décomposition de la marge commerciale en charges d'exploitation (notamment salaires et transport, les deux postes les plus importants dans ce type d'activité). Par ailleurs, en l'absence d'éléments plus détaillés sur la structure des ventes par type de bovin, les marges par UGB ne peuvent être converties en marge par kg de carcasse, et donc ne peuvent pas être intégrées au modèle de marges brutes sur carcasse de vache, développé en partie 3.

³² UGB : unité de gros bétail : unité de comptabilisation homogène des animaux d'élevage, permettant d'additionner des animaux d'espèces, âges et poids différents ; 1 UGB correspond à un animal dont les besoins alimentaires énergétiques annuels correspondent à la quantité d'énergie alimentaire contenue dans 3 tonnes d'orge.

³³ taux de « marque » : désigne le rapport « marge sur ventes (ou chiffre d'affaires) = marge commerciale / chiffre d'affaires.

Marge commerciale sur négoce en vif de bovins par les organisations coopératives en 2009

Tableau 23

Exercice 2009	taux de marque <i>(marge commerciale sur chiffre d'affaires)</i>	taux de marge <i>(marge commerciale sur achats)</i>	marge commerciale € par UGB
moyenne	5,1 %	5,3 %	75,3 €
minimum	2,9 %	3,0 %	44,3 €
maximum	8,5 %	9,3 %	124,8 €
écart-type	0,9 %	1,1 %	16,5 €
coefficient de variation (écart-type / moyenne)	18,7 %	19,8 %	21,9 %

Source : Coop de France

Ainsi, en moyenne en 2009, un bovin vif pris en charge sortie élevage par le négoce coopératif voit sa valeur augmenter de 5,3 % entre l'élevage et l'abattoir (réciproquement, le prix perçu par l'éleveur est en moyenne de 5,1 % inférieur au prix entrée abattoir).

5.2. Négoce privé

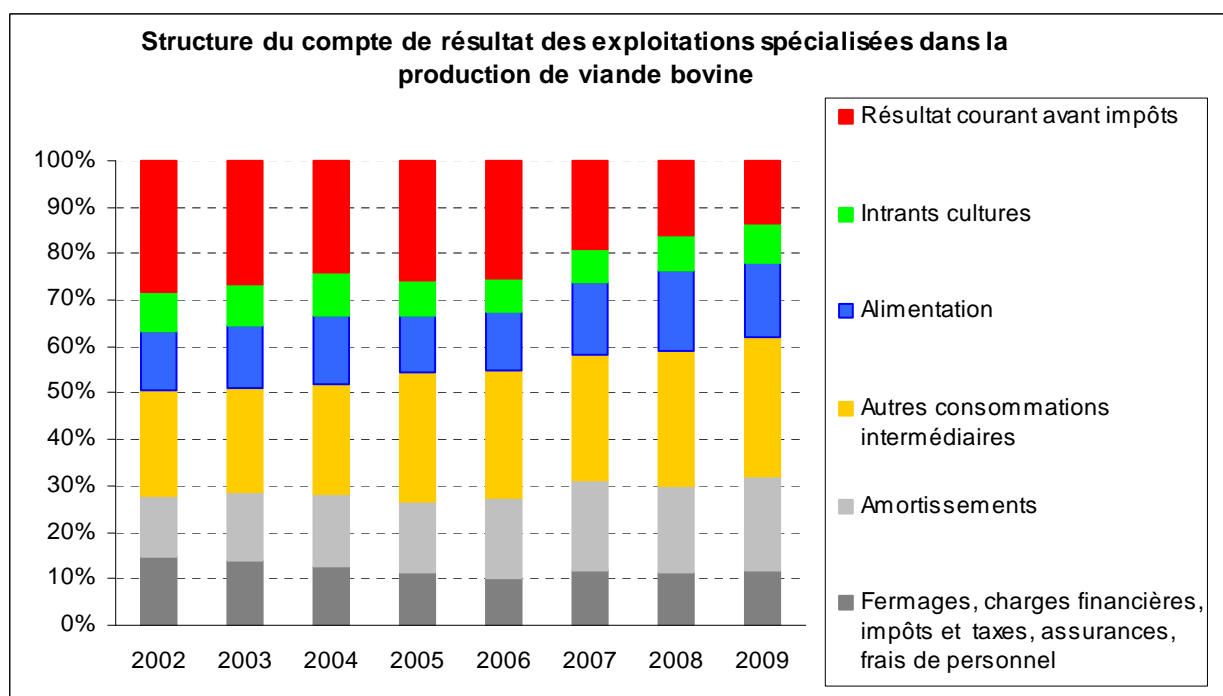
Les données disponibles fournies par la FFCB sont en cours de traitement.

6. COMPTES DES EXPLOITATIONS « BOVIN VIANDE » ET COUTS DE PRODUCTION DES BOVINS

6.1. Structure des charges et résultat : moyennes et évolution de l'ensemble des exploitations spécialisées dans la production de viande bovine

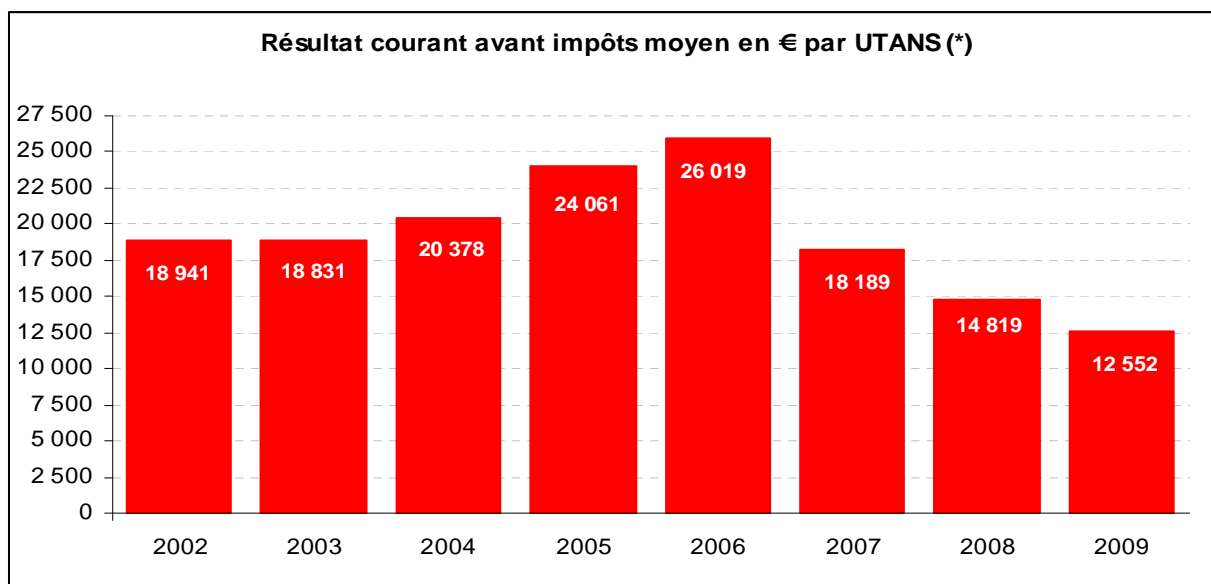
L'échantillon RICA 2002-2009 des exploitations spécialisées dans la production viande bovine (gros bovins abattus à la sortie de l'exploitation) est constitué de 88 à 112 exploitations (effectif variable selon les années) dans lesquelles cette production constitue plus de 70 % de la production de l'exercice. Cet échantillon est représentatif de 4 500 à 8 000 exploitations.

Graphique 121



Source : SSP (RICA)

On observe ces dernières années une nette diminution du résultat courant avant impôts, tant en valeur relative dans la valeur produite (graphique ci-dessus), qu'en valeur absolue par travailleur familial (graphique suivant), liée à une certaine stagnation des prix des bovins alors que les charges d'élevage (alimentation, autres consommations intermédiaires) augmentent.



Source : SSP (RICA)

Il est envisageable d'estimer un coût de production moyen national annuel de la viande bovine à partir des données comptables d'exploitations du RICA très spécialisées « bovins viande naisseur-engraisseur ».

Cependant, le RICA ne contient pas de données de production de bovins viande exprimées en kg de carcasse ni en kg vif, ce qui oblige, pour calculer un coût unitaire au kg produit, à estimer la production annuelle en kg de carcasse via la valeur de cette production (variable évidemment présente dans le RICA) et un prix moyen annuel du kg de carcasse. En outre, la taille de l'échantillon est assez limitée.

La méthode étant en cours d'approfondissement, et les résultats obtenus pour l'instant fragiles, cette approche ne fait pas l'objet d'une présentation plus développée dans le présent rapport.

Il en résulte qu'à ce stade, la seule approche « coûts de production agricoles » disponibles pour la viande bovine est celle développée par l'Institut de l'élevage, présentée ci-après.

6.2. Coûts de production de la viande bovine dans le système spécialisé « naisseur-engraisseur de jeunes bovins »

Cette estimation de coûts de production « par kg de viande bovine vive » (coûts exprimés en euro par kg d'animal vif) est réalisée par l'Institut de l'élevage à partir d'informations techniques et comptables recueillies dans 450 exploitations choisies sur la base d'une typologie représentant la diversité des systèmes d'élevage. Il s'agit d'exploitations parmi les plus performantes dans leur contexte, relevant du tiers supérieur des exploitations, en termes de résultats technico-économiques.

Dans cette approche, certaines charges sont modélisées, ne résultant pas ainsi directement d'enregistrements comptables ; le coût de production intègre notamment des charges « calculées » ou « supplétives » (en sus des postes de charges réelles comptables), comprenant une rémunération standard pour le travail familial à hauteur de **2 SMIC** par unité de main d'œuvre, pour les capitaux personnels (taux d'intérêt du marché) et pour les terres en propriété (taux de fermage moyen).

En outre, la charge correspondant aux aliments des bovins issus des cultures céréalières (grains et maïs fourrage) de l'exploitation est évaluée non sur la base des charges engagées mais en référence aux prix moyens du marché des céréales en grains correspondants :

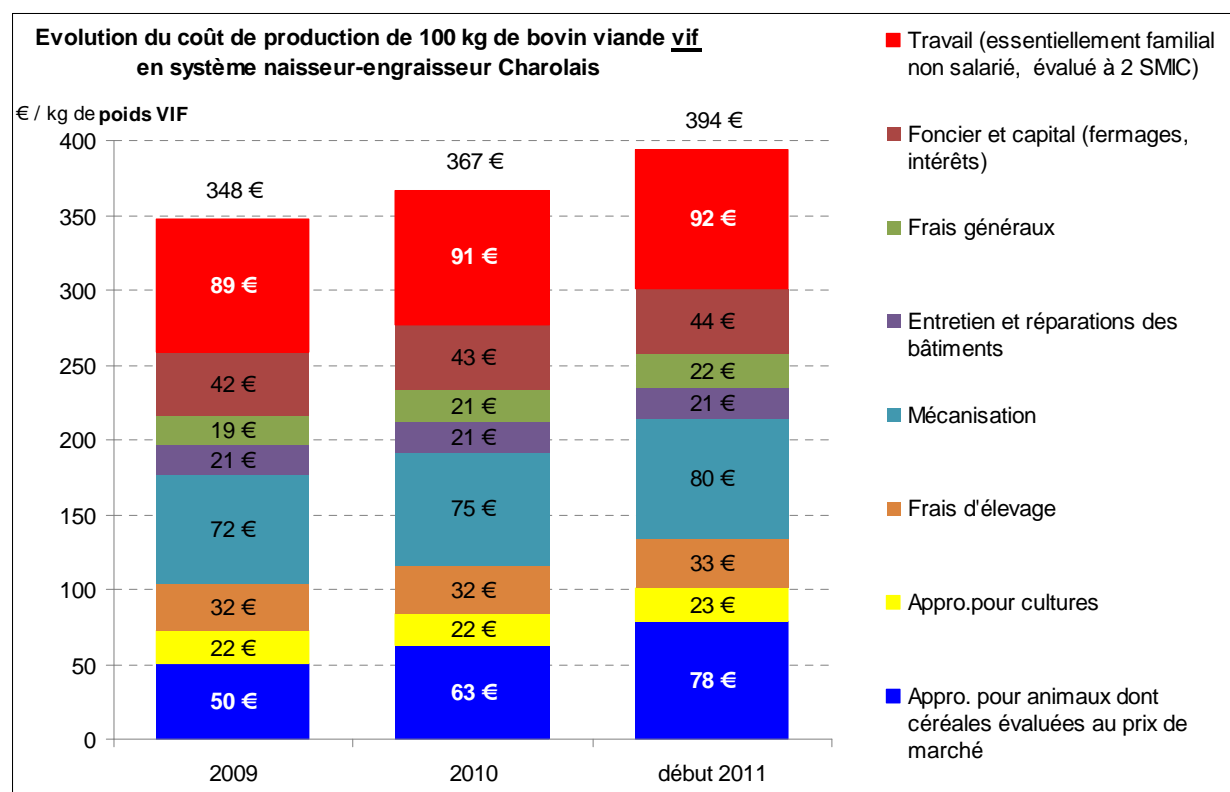
Tableau 24

	2009	2010	début 2011
Prix de cession des céréales au prix de marché (€/T céréales)	103	150	244
Prix de cession des céréales (€/100 kg vif)	11	17	27

Source : Institut de l'Élevage

On se limite ici aux résultats correspondant au système « naisseur-engraisseur de jeunes bovins de race charolaise », avec un chargement de la superficie fourragère principale supérieure à 1,4 unité de gros bétail par hectare, pour les années 2009 – 2010, plus une simulation de la situation début 2011 (janvier-février 2011).

Graphique 123

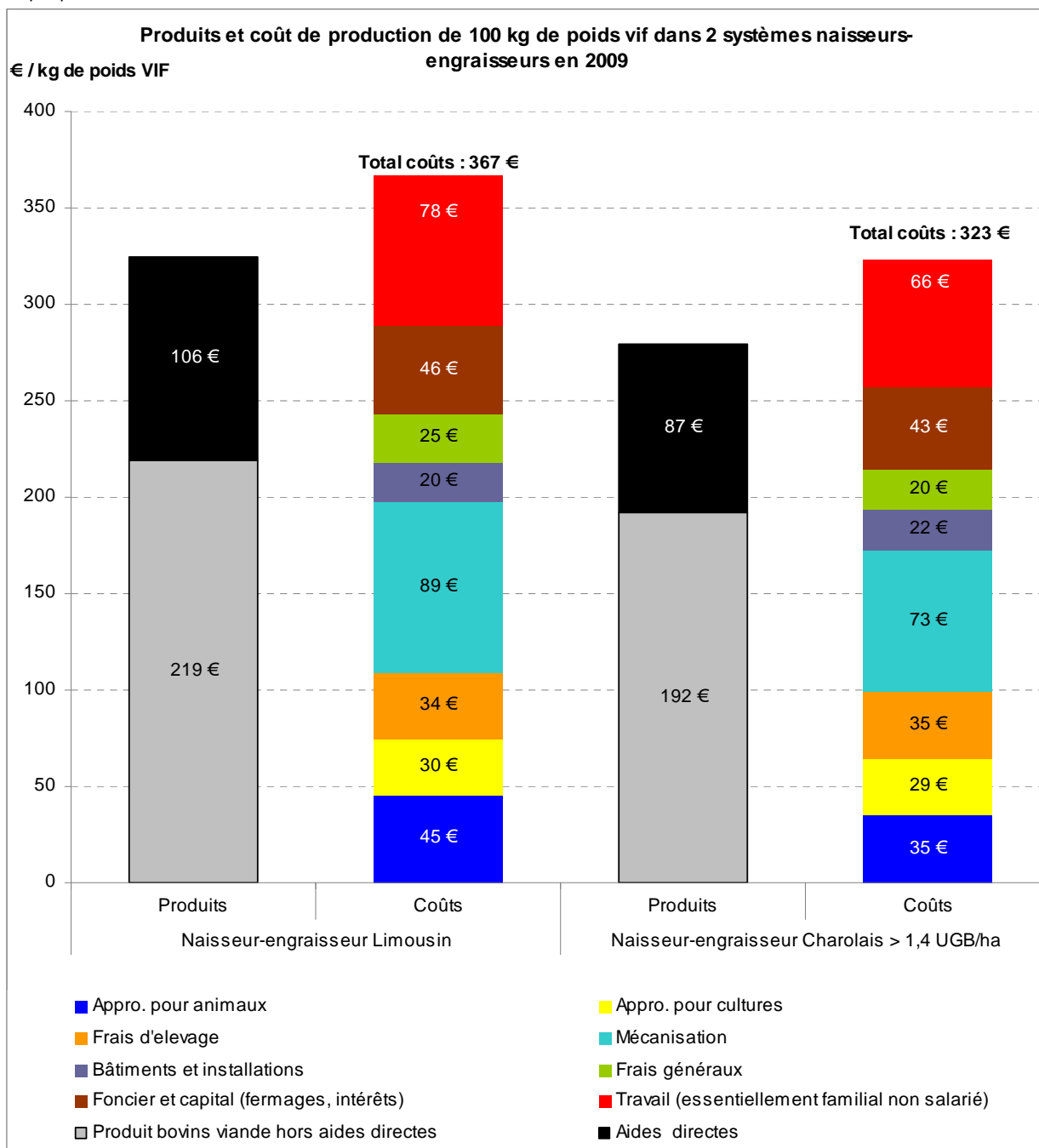


Source : Institut de l'Élevage

Le total des postes de coûts hors « travail » (charge essentiellement calculée : valorisation du travail familial à hauteur de **2 SMIC**) se rapproche du coût de production qui pourrait être estimé sur la base des charges comptables réelles ; il est cependant encore supérieur du fait du mode d'évaluation du coût de l'alimentation du bétail, intégrant une valorisation au prix de marché des céréales produites par l'exploitation (dans l'approche sur base comptable, ces céréales interviennent dans le coût de production des bovins via les seules charges réelles de culture : semences, engrais, ...).

Le graphique précédent situe ces coûts de production, ainsi estimés pour 100 kg vif, en regard du prix de vente correspondant puis de la recette par 100 kg vif incluant les aides directes.

Graphique 124



Source : Institut de l'Elevage

Le graphique ci-dessus compare les produits et les coûts de production dans deux systèmes naisseurs-engraisseurs. Ces coûts sont évalués ici sur la base de **1,5 SMIC** s'agissant de la rémunération calculée du travail familial et sur la base des frais de culture s'agissant des céréales produites pour l'alimentation des animaux (et non sur la base du prix de marché de ces céréales, contrairement aux données du Graphique 122).

Le supplément notable de recette apporté par les aides directes ne permet de couvrir que partiellement la rémunération du travail familial calculée sur la base de 1,5 SMIC.

Section 4 - Viandes porcines : porc frais et jambon cuit

1. LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

Cartographie des flux et opérateurs ³⁴
Cf. Schéma 17 page suivante.

Les abatteurs-découpeurs ont une activité d'abattage, de découpe et de fabrication.

Les découpeurs spécialisés n'ont pas d'activité d'abattage ; leur métier principal est la découpe.

Les grossistes en viande fraîche ont une activité de négoce de viande de porc fraîche. Ils dépendent parfois d'un groupe d'abattage-découpe. Certains d'entre eux ont également une activité industrielle de découpe.

Les industriels de la transformation fabriquent des produits de charcuterie-salaison et des plats préparés à base de viande.

Les grossistes en produits finis achètent des produits finis aux industriels français et étrangers pour les mettre à disposition des circuits de commerce de détail et jouent également un rôle dans l'exportation. Leur place exacte dans la filière n'a pas pu être particulièrement précisée et n'est donc pas détaillée sur le schéma récapitulatif des flux.

Les bouchers et charcutiers artisanaux ont pour métier principal le commerce de viande fraîche et de produits transformés à base de viande. Dans cette catégorie, sont également pris en compte les marchés forains. En principe, ce sont des structures de moins de 10 salariés. Ces opérateurs exercent également une activité d'élaboration (découpe et transformation) de la viande. Les bouchers n'ont, en principe, qu'une activité de découpe et de vente de viande fraîche ; ils fabriquent cependant quelques produits transformés (saucisses fraîches, pâtés). Les charcutiers produisent des produits transformés.

Les opérateurs de la grande distribution jouent un rôle majeur dans la vente au détail de produits finis mais réalisent rarement la découpe. Les pièces qu'ils achètent sont préalablement élaborées et conditionnées par les opérateurs de la découpe et les grossistes. Ce sont principalement des longes (les morceaux issus de la longe représentent près de 90 % de la viande de porc consommée fraîche en grande distribution, d'après TNS). Les produits finis sont achetés à des opérateurs industriels, français et étrangers.

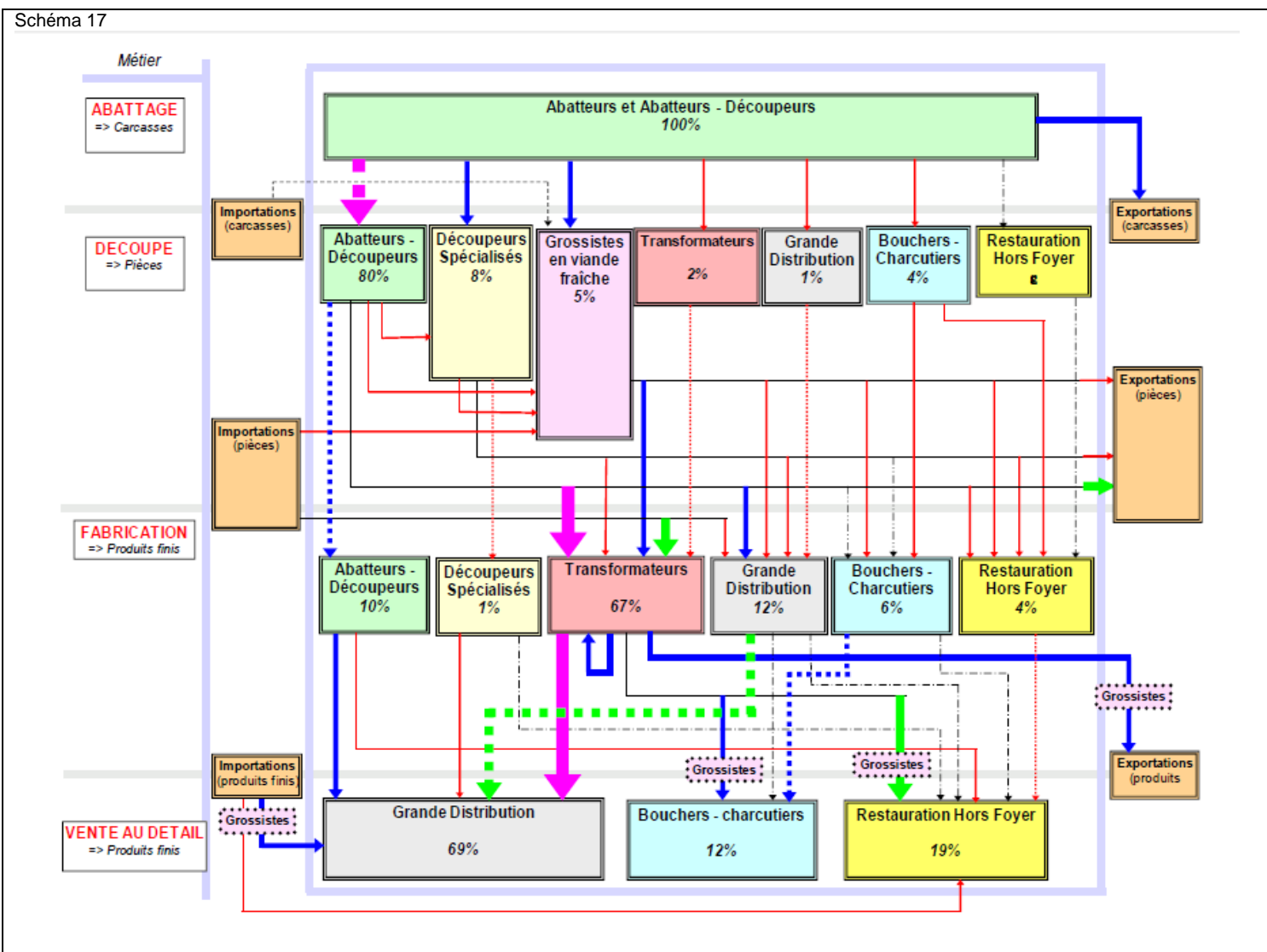
Les distributeurs élaborent eux-mêmes une partie des produits de porc frais qu'ils commercialisent. Toutefois, les produits finis frais conditionnés par les industriels (UVC) se sont fortement développés ces dernières années, répondant ainsi aux attentes de la grande distribution (traçabilité, réduction des ventes à la coupe au profit du libre-service...).

Ces UVC représentent entre 25 et 30 % des ventes de viande de porc frais des enseignes.

³⁴ D'après : « Cartographie des flux de viande à l'aval de la filière porcine. De la sortie des abattoirs à la mise à disposition du consommateur final », V. LEGENDRE, M. RIEU, IFIP. 2008.

Cartographie des flux dans la filière porcine

Schéma 17



Source : IFIP

Les flux sont exprimés en % de la quantité totale traitée par les opérateurs français de la filière à chaque niveau de métier (cf. colonne de gauche).

Les contributions des opérateurs à chaque métier sont indiquées dans les cases.

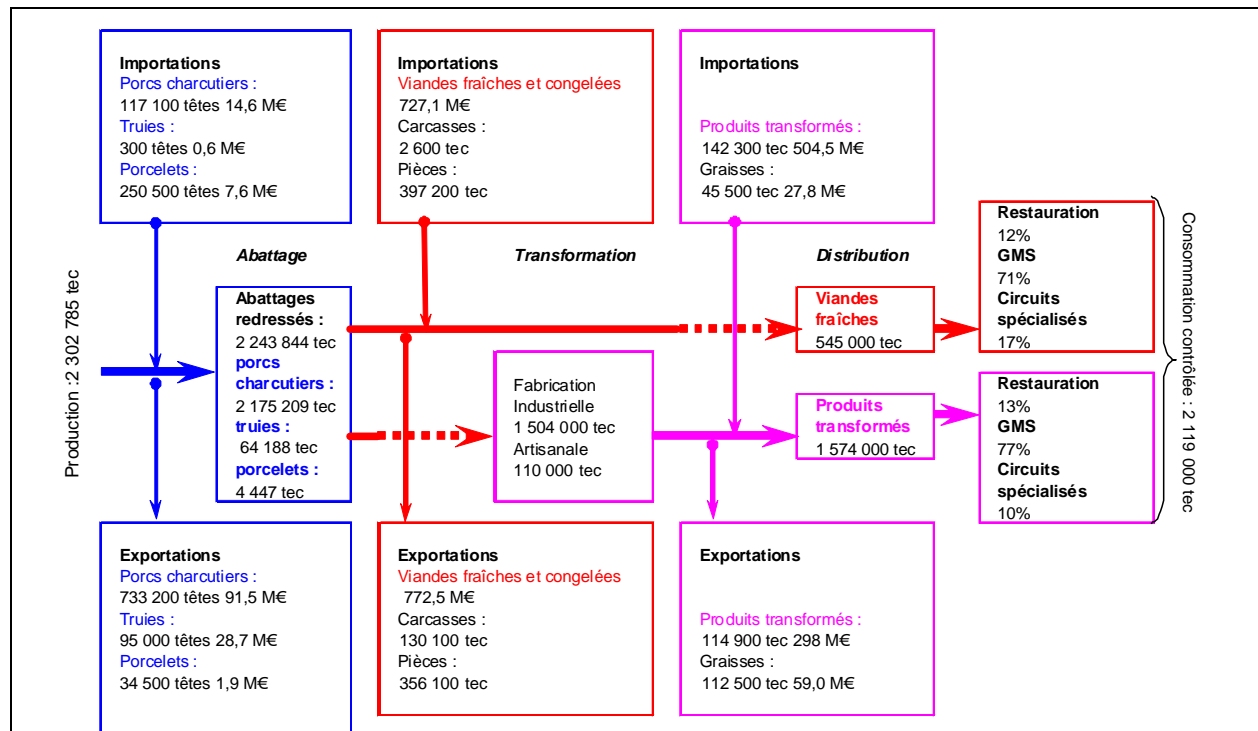
Une partie des produits finis destinés aux marchés de consommation finale et à l'exportation transitent par des grossistes, dont la part n'est pas indiquée.

Les grossistes en viande fraîche ont une activité de négoce de viande de porc fraîche. Ils dépendent parfois d'un groupe d'abattage-décoque (ils achètent alors des carcasses), mais à l'inverse des découpeurs spécialisés, apportent peu d'élaboration aux pièces qu'ils traitent.

1.1. Bilan des flux dans la filière porcine

Bilan des flux dans la filière porcine en 2009

Schéma 18



Sources : SSP, Douanes, Kantar Worldpanel, Credoc

2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES AU SUIVI DES PRIX ET DES MARGES DANS LA FILIERE PORCINE

2.1. Modèle Filière porc frais

Dans une carcasse de porc, les produits de longe représentent la majeure partie de la viande de porc frais commercialisé en GMS. Les deux produits emblématiques sont la côte de porc et le rôti ou l'escalope de porc. L'observatoire a donc choisi de modéliser la commercialisation de ces deux produits, du stade carcasse au stade barquette de viande mise en rayon.

2.1.1. Définition du circuit porc frais analysé

Le circuit envisagé est celui d'un porc vif vendu par un groupement d'éleveurs à un abattoir qui produit une carcasse de porc, des coproduits (gras, abats) et des sous-produits (cuirs, os,...). Dans une salle de découpe au sein de l'abattoir, la carcasse est découpée en 6 types de pièce (bardière, longe sans travers, travers, jambons, poitrine et épaule) et des sous-produits de découpe. La longe est vendue par l'abattoir à une GMS qui découpe cette longe dans son laboratoire pour obtenir des côtes et des rôtis-escalopes et des déchets de découpe. Les côtes et les rôtis-escalopes sont vendus en barquettes de viandes auprès du consommateur final (les ménages).

Dans ce modèle, les charges de découpe de la longe sont supportées par la GMS, la valeur ajoutée de cette opération de seconde découpe est détenue par la GMS.

Toutefois, depuis plusieurs années, les GMS commercialisent des volumes croissants de côtes et de rôtis-escalopes qui ont été directement découpés en abattoir. Dans ce type de circuit de commercialisation, les charges de seconde découpe sont supportées par l'abattoir et la valeur ajoutée de cette opération est détenue pas l'abattoir ; seules les charges de commercialisation auprès du consommateur final sont supportées par la GMS. Faute de données de prix industriels disponibles à ce jour sur les différents articles élaborés de viande fraîche de porc destinées à la grande distribution, l'observatoire ne peut encore analyser ce circuit, mais des contacts ont été prix avec les fédérations industrielles pour que l'observatoire dispose, à terme, des données nécessaires.

2.1.2. Hypothèses de base

Le porc vendu par l'éleveur est un porc avec une conformation standard (au moins 55 % TMP, selon la grille communautaire). Cette catégorie de porc est représentative du porc moyen vendu par les éleveurs car environ 70 % des porcs abattus en France rentrent dans cette catégorie. Le prix des porcs de cette catégorie est défini sur la base du cadran de Plérin (MPB) qui cote un porc à 56 % de TMP auquel s'ajoute une plus value de l'ordre de 15 centimes du kilo.

La valorisation du porc par l'abattoir repose sur la commercialisation des 6 types de pièces énoncées précédemment et sur la ventes des coproduits et des sous-produits. Toutefois, les données concernant la valorisation des coproduits et sous-produits par les abattoirs étant difficilement accessibles, elles ne sont pas prise en compte dans ce modèle.

La valorisation de la carcasse par l'abattoir est obtenue par la somme des valeurs des différentes pièces selon leur poids. Les coefficients techniques utilisés sont ceux du modèle proposé par P. MAINSANT dans une étude de 2001 pour les Journées de la recherche porcine [MAINSANT, 2001], mis à jour par l'institut de la filière porcine (IFIP). Le modèle considère que l'abattoir applique un taux de marge

identique en pourcentage sur les 6 pièces³⁵ et que c'est la valeur de chaque pièce dans la carcasse qui diffère.

Le choix a été fait de décrire la commercialisation d'une partie du cochon (la longe) et non pas du porc en entier. Cette dernière option aurait été pratiquement irréalisable compte tenu de l'extrême diversité des produits de charcuterie.

Il est donc préférable de définir un prix différents pour les pièces du porc dans la carcasse de porc, plutôt qu'un prix moyen au kilo (toutes pièces confondues).

Ainsi, la valeur du kg de longe entrée abattoir P_{L0} , dont la connaissance est nécessaire pour calculer la marge brute de l'abattage-découpe sur longe, est calculée de la façon suivante :

- on connaît le prix du kg de longe sortie abattage-découpe (cotations de Rungis), soit P_{L1} ;
- on connaît la valeur moyenne d'un porc vif entrée abattoir (cotation nationale entrée abattoir du porc classe E, multiplié par poids moyen) soit V_0 ;
- on connaît la valeur de l'ensemble des pièces de découpes issus de cette carcasse (cotations de Rungis et poids moyens des pièces), soit V_1 ;

On en déduit : le taux de marge de l'abattage découpe : $T = (V_1 - V_0) / (V_0)$

Ce taux s'applique à toutes les pièces, dont la longe : $T = (P_{L1} - P_{L0}) / P_{L0}$

On en déduit donc la valeur du kg de la longe dans le porc vif entrée abattoir : $P_{L0} = P_{L1} / (T + 1)$

Dans cette étude, la valorisation de la longe par la GSM repose uniquement sur la commercialisation des côtes et des rôtis sans tenir compte de la valorisation éventuelle des déchets issus de la découpe de cette longe. Il est possible que certaines GSM qui ont un gros volume de découpe valorisent ces déchets.

Les prix de vente en GSM (panel Kantar) des produits issus de la longe corrigés de leur poids dans la longe constituent la valorisation de la longe par la GSM. Les rendements techniques de découpe de la longe sont ceux du modèle proposé par MAINSANT dans l'étude déjà citée [MAINSANT, 2001], et complétés par les observations des volumes commercialisés par les GSM (Panel Kantar).

Dans ce modèle, on considère que la GSM pratique une marge identique en pourcentage sur le rôti-escalopes et les côtes. C'est la valeur des parties de la longe qui diffère en fonction de leur destination finale (côtes ou rôti-escalope). De façon identique à celle des pièces, lorsque l'on s'intéresse à une partie de la longe (côtes ou rôti-escalope), il convient de donner une valeur différente à chaque partie de la longe en fonction de sa destination, plutôt que d'utiliser un prix moyen.

2.1.3. Données de base

La cotation hebdomadaire des porcs français de classe E produite par FranceAgriMer et transmise à la Commission européenne est la référence choisie pour définir le prix au kilo de carcasse payé à l'éleveur.

Les séries d'abattages contrôlés de porc en volume et en tête produite par le SSP permettent de calculer un poids mensuel moyen des carcasses de porc en France selon une présentation sans les coproduits (têtes et pieds).

Les séries d'abattages redressées de porc en volume et en tête, produite par le SSP permettent de calculer un poids mensuel moyen des carcasses de porc en France selon une présentation avec les coproduits (tête et pieds).

Les cotations hebdomadaire de cinq pièces (bardière avec couenne, hachage sans gorge, jambon sans mouille, longe n°3 sans travers ni palette, poitrine n°1 sans hachage) réalisées par les agents du réseau des nouvelles des marchés sur le Marché International de Rungis sont utilisées pour définir le prix mensuel moyen des 6 pièces issues de la découpe de la carcasse de porc.

Les prix payés par le consommateur pour l'ensemble des produits de longe (Côtes et rôti-escalope) sont ceux fournis par le panel Kantar Worldpanel (données mensualisées).

³⁵ Taux de marge sur une pièce = (vente de la pièce / valeur de la matière première de cette pièce) - 1 = taux de marge sur toutes les pièces = (vente des pièces / valeur de la carcasse entrée abattoir) - 1. Cf. plus loin.

2.1.4. Adaptation des données et coefficients techniques

L'éleveur valorise un porc vif au prix de la cotation classe E pour une carcasse se présentant avec les sous-produits (têtes et pieds), c'est-à-dire d'un poids de 89 kg, moyenne en 2010.

Sur ces 89 kg, l'abattoir retire la tête et les pieds dont la valorisation n'est pas prise en compte dans le modèle et découpe une carcasse de 81 kg (moyenne en 2010) en 6 types de pièces valorisables. L'ensemble de ces pièces représentent (selon le modèle Mainsant) 94,7 % de ce volume (longe 25 %, jambon 27,6 %, poitrine 10,5 %, hachage 15,8 %, bardière 7,8 %, travers 2,6 % et palettes 5,3 %), restent 5,3 % de déchets qui ne sont pas valorisés par l'abattoir selon le modèle.

La palette et le travers ne sont pas cotés au marché de Rungis. On définit leur valeur selon le modèle Mainsant à partir de la cotation de la longe N°3 à Rungis. Le prix de la palette est égal à la cotation de la longe N°3, et pour le travers on ajoute 0,8 €/kg à la cotation de la Longe N°3.

Pour définir le prix des pièces vendues par l'abattoir, sont ajoutés à la cotation de Rungis les frais de livraison au client (boucherie, RHF, GMS, industriel de la salaison) qui sont facturés par l'abattoir. Ils sont définis ainsi dans le modèle Mainsant : + 0,05 €/kg sur le jambon, la poitrine, le hachage, la bardière, le travers, la palette et + 0,15 €/kg sur la longe).

Les rendements matière de la découpe de la longe sont ceux du modèle Mainsant. La découpe de côtes à un rendement de 92 %. Le rendement de la découpe des rôtis-escalopes est de 80 %. Au vu des proportions de côtes (40 %) et rôtis-escalopes (60 %) commercialisés par les GMS d'après les données du panel Kantar, on estime que 55 % de la longe N°3 (sans travers ni palette) en poids servent à faire des rôtis-escalopes et 45 % sont valorisés en côtes et côtelettes. Les variations saisonnières de ces proportions sont négligées. On obtient un rendement matière global de la découpe de la longe entière de 85,4 %.

Le coût en matière première agricole d'un kg de longe vendu au détail sous forme de côtes et rôtis-escalopes est donc la valeur du kg de longe inclus dans le prix de carcasse au stade entrée abattoir (frais de livraison inclus, ristourne déduite), divisée par le rendement matière.

2.2. **Modèle Filière Jambon cuit de porc**

Le porc est une viande qui est à 75 % commercialisée sous forme de produits de salaisonnerie (produits charcutiers). Pour compléter le modèle de viande fraîche, un modèle intégrant le maillon de l'industrie de salaisonnerie dans la commercialisation de la viande de porc est nécessaire. Le jambon cuit représente la principale partie des volumes de produits de salaisonnerie commercialisés en GMS. L'observatoire a donc choisi de modéliser le circuit de commercialisation du jambon cuit de la carcasse au produit final vendu au consommateur. La prise en compte des autres produits de charcuterie, très variés, nécessiterait de disposer de très nombreuses données de prix sortie industrie.

2.2.1. Définition du circuit jambon cuit analysé

Le circuit envisagé est celui d'un porc vif vendu par un groupement d'éleveur à un abattoir qui produit une carcasse de porc, des coproduits (gras, abats,...) et des sous-produits (cuirs, os,...). Dans une salle de découpe au sein de l'abattoir, la carcasse est découpée en 6 types de pièce (bardière, longe sans travers, travers, jambons, poitrine et palettes) et reste des sous-produits de découpe. Les jambons sont vendus par l'abattoir à un industriel de la salaisonnerie qui va transformer ces pièces de viandes fraîches avec os pour obtenir du jambon cuit sans os et les commercialiser entier auprès de la GMS pour le rayon charcuterie traiteur ou en tranche dans des barquettes pour le rayon libre-service. La découpe et le désossage de la pièce fraîche génère des coproduits (gras,...) et des sous produits (cuirs, os,...).

Toutefois, depuis plusieurs années, les salaisonniers commercialisent des volumes croissants de jambons qu'ils ont achetés déjà désossés, découennés, dégraissés, dénervés, démontés, prêts à cuire. Dans ce type de circuit de commercialisation, les charges de seconde découpe sont supportées par

l'abattoir et la valeur ajoutée de cette opération est détenue pas l'abattoir. Les salaisonniers quant à eux supportent les charges de fabrication des produits (cuisson, tranchages, conditionnement), de commercialisation, de distribution et de livraison.

2.2.2. Hypothèses de base

Le porc vendu par l'éleveur est un porc avec une conformation standard (au moins 55 % TMP, selon la grille communautaire). Cette catégorie de porc est représentative du porc moyen vendu par les éleveurs car environ 70 % des porcs abattus en France rentrent dans cette catégorie. Le prix des porcs de cette catégorie est défini sur la base du cadran de Plérin (MPB) qui cote un porc à 56 % de TMP auquel s'ajoute une plus value de l'ordre de 15 centimes du kilo.

La valorisation par l'abattoir des coproduits et des sous-produits issus du porc n'est pas prise en compte.

La valorisation du porc par l'abattoir repose sur la commercialisation des 6 types de pièces énoncées précédemment et sur la ventes des coproduits et des sous-produits. Toutefois, les données concernant la valorisation des coproduits et sous-produits par les abattoirs étant difficilement accessibles, elle n'est pas prise en compte dans ce modèle.

La valorisation de la carcasse par l'abattoir est obtenue par la somme des valeurs des différentes pièces selon leur poids. Les coefficients techniques utilisés sont ceux du modèle proposé par P. Mainsant dans l'étude déjà citée.

Le modèle considère que l'abattoir pratique une marge identique en pourcentage sur les 6 pièces et que c'est la valeur de chaque pièce dans la carcasse qui diffère. Ce choix a été fait de décrire la commercialisation d'une partie du cochon (le jambon) et pas du porc en entier. Il est donc préférable de définir un prix différents pour les pièces du porc dans la carcasse de porc, plutôt qu'un prix moyen au kilo (toute pièce confondue).

Ainsi, la valeur du kg de jambon avec os entrée abattoir P_{J0} , dont la connaissance est nécessaire pour calculer la marge brute de l'abattage-découpe sur jambon, est calculée ainsi :

- on connaît le prix du kg de jambon avec os sortie abattage-découpe (cotations de Rungis), soit P_{J1} ;
- on connaît la valeur moyenne d'un porc vif entrée abattoir (cotation nationale entrée abattoir du porc classe E, multiplié par poids moyen) soit V_0 ;
- on connaît la valeur de l'ensemble des pièces de découpes issus de cette carcasse (cotations de Rungis et poids moyens des pièces), soit V_1 ;

On en déduit : le taux de marge de l'abattage découpe : $T = (V_1 - V_0) / (V_0)$

Ce taux s'applique à toutes les pièces, dont le jambon avec os : $T = (P_{J1} - P_{J0}) / P_{J0}$

Donc, on en déduit la valeur du kg de jambon avec os dans la carcasse : $P_{J0} = P_{J1} / (T + 1)$

Les données actuelles ne permettent pas de définir un prix différent entre un jambon cuit emballé entier pour la découpe et un jambon cuit tranché, mis en barquette et marqueté au rayon libre service. Le prix suivi vient d'une facturation globale et représente un prix moyen d'articles divers (jambons à la coupe et tranches de jambon emballées, en libre-service). Il est convenu que le prix du kg du jambon vendu par l'industriel est nettement supérieur lorsque le produit livré à la GMS est destiné au rayon libre-service (tranches de jambons préemballées) par opposition au jambon destiné à être tranché et emballé au rayon charcuterie-traiteur de la GMS dont le prix sera inférieur.

Les jambons en libre-service sont découpés et les tranches emballées chez le salaisonnier, les charges sont supportées par l'industriel. Les jambons vendus pour le rayon à la coupe sont tranchés et emballés dans le rayon de la GMS et les charges de ces opérations sont alors supportées par le commerçant.

Dans le modèle proposé, les deux circuits sont indifférenciés, ce qui entraîne une imprécision dans la répartition de marge brute dans la filière entre les salaisonniers et les GMS.

La valorisation par les salaisonniers des coproduits et des sous-produits issus de la transformation du jambon et des restes après tranchage n'est pas prise en compte. Il est vraisemblable que les salaisonniers valorisent ces chutes.

2.2.3. Données de base

La cotation hebdomadaire des porcs français de classe E produite par FranceAgriMer et transmise à la Commission européenne est la référence choisie pour définir le prix au kg de carcasse payé à l'éleveur.

Les séries d'abattages contrôlés de porc en volume et en tête produite par le SSP permettent de calculer un poids mensuel moyen des carcasses de porc en France selon une présentation sans les coproduits (têtes et pieds).

Les séries d'abattages redressées de porc en volume et en tête, produite par le SSP permettent de calculer un poids mensuel moyen des carcasses de porc en France selon une présentation avec les coproduits (tête et pieds).

Les cotations hebdomadaire de cinq pièces (bardière avec couenne, hachage sans gorge, jambon sans mouille, longe n°3 sans travers ni palette, poitrine es N°1 sans hachage) sur le Marché International de RUNGIS sont utilisées pour définir le prix mensuel moyen des 6 pièces issues de la découpe de la carcasse de porc.

Le prix du jambon cuit vendu par l'industrie de la salaisonnerie est obtenu à partir des données contenues dans l'enquête annuelle de branche INSEE (chiffre d'affaire et volume de vente). On obtient un prix moyen annuel de commercialisation du jambon cuit (Libre-service et à la coupe confondu).

Cette donnée est ensuite mensualisée en s'appuyant sur l'évolution de l'indice mensuel du prix départ usine des jambons cuits (INSEE, Indices des prix de production de l'industrie pour le marché français).

Le prix payé par le consommateur pour l'ensemble jambon cuit à la coupe et le jambon cuit tranché en libre-service est celui fourni par le panel KANTAR Worldpanel (données mensualisées).

2.2.4. Adaptation des données et coefficients techniques

L'éleveur valorise un porc vif au prix de la cotation classe E pour une carcasse avec une présentation avec les sous produits (têtes et pieds), c'est-à-dire d'un poids 89 kg moyenne en 2010.

Sur ces 89 kg, l'abattoir retire la tête et les pieds qu'il ne valorise pas et découpe une carcasse de 81 kg en moyenne en 2010 en 6 types de pièces valorisables. L'ensemble de ces pièces représentent (selon le modèle Mainsant) 94,7 % de ce volume (longe 25 %, jambon 27,6 %, poitrine 10,5 %, hachage 15,8 %, bardière 7,8 %, travers 2,6 % et épaule 5,3 %). Restent 5,3 % de chutes qui ne sont pas valorisées par l'abattoir selon le modèle.

L'épaule et le travers ne sont pas cotés au marché de Rungis. On définit leur valeur selon le modèle Mainsant à partir de la cotation de la longe N°3 de Rungis. Le prix de la palette est égal à la cotation de la longe N°3 et pour le travers on ajoute 0,8 €/kg à la cotation de la Longe N°3.

Pour définir le prix des pièces vendues par l'abattoir, sont ajoutés à la cotation de Rungis les frais de livraison au client (boucherie, RHF, GMS, industriel de la salaison) qui sont facturés par l'abattoir. Ils sont définis dans le modèle Mainsant ainsi : + 0,05 €/kg sur le jambon, la poitrine, le hachage, la bardière, le travers, l'épaule et + 0,15 €/kg sur la longe).

Les rendements matière de transformation de la pièce de jambon avec os en jambon cuit sont ceux définis dans l'étude de l'INRA intitulée « *Qualité Technologique du Jambon de porc : relations entre les rendements de transformation en jambon cuit et en jambon sec* » parue dans actes de *Journées de la Recherche Porcine, 1993*. Pour préparer un jambon cuit, la pièce de jambon est désossée, découennée, dégraissée, dénervée, démontée. Ses 5 opérations ont au total un rendement anatomique de 67,2 %. La pièce de jambon est ensuite saumurée et mise dans un moule. Le gain en poids par le saumurage est de 14,9 %. Le jambon dans son moule est mis à la cuisson. Le rendement à la cuisson est de 85,6 %. On arrive au total à un rendement technologique de 85,6 % en moyenne et un rendement global (avec démontage) de 56,1 % en moyenne. Ces informations ont été confrontées aux données des industriels de la salaisonnerie par l'IFIP ; les *process* actuels ont des rendements proches des résultats de cette étude de 1993. Au final pour obtenir 1 kg de jambon cuit, il faut 1,78 kg de jambon avec os (rendement matière de 56 %).

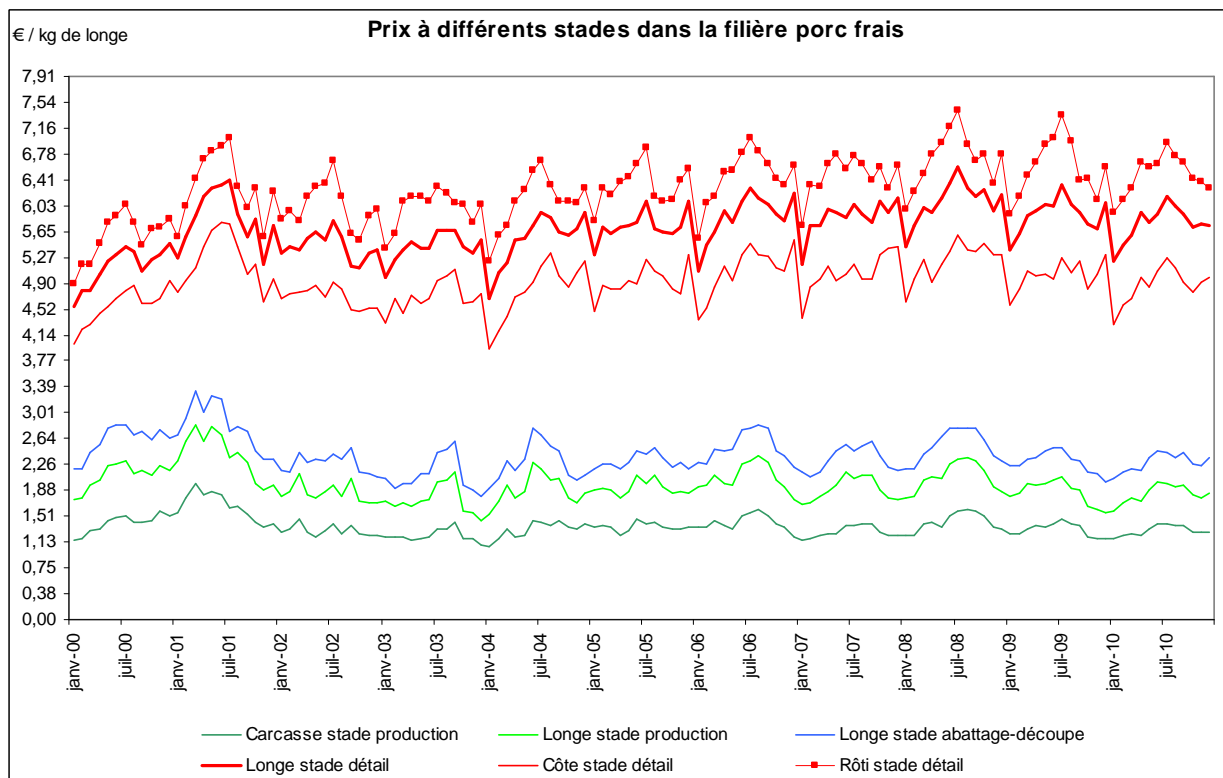
Le coût en matière première agricole d'un kg de jambon vendu au détail est donc la valeur du kg de jambon avec os inclus dans le prix de carcasse au stade entrée abattoir, (frais de livraison inclus, ristourne déduite), divisée par le rendement matière.

3. LES PRIX ET LES MARGES BRUTES AUX DIFFERENTS STADES, LES COMPOSANTES DU PRIX DE DETAIL

3.1. Evolution des prix aux différents stades de commercialisation

3.1.1. Circuit de la viande de porc fraîche

Graphique 125



Sources : FranceAgriMer-SNM, Kantar Worldpanel

3.1.1.1. Prix du porc payé à l'éleveur (stade production agricole)

Le cours du porc au niveau européen résulte de l'équilibre entre l'offre de porc et la demande de viande de porc pour l'Europe et l'exportation vers les pays-tiers (exemple : la Russie, le Japon, ...). Il n'existe pas de lien direct à court terme entre le coût de production et le prix du porc en Europe. Le marché français du porc est très ouvert sur le marché européen. Près du tiers de la consommation française est importé et près du tiers de la production est exporté vers le marché européen. En conséquence, le prix du porc en France suit le cours européen.

Le prix du porc en France est déterminé chaque semaine à partir d'une référence produite au marché au cadran de Plérin (Côtes-d'Armor). Dans cette région qui compte près de 60 % du cheptel national, les groupements de producteurs proposent chaque semaine une partie de la production régionale (environ 20 %) sous forme de lots de porcs charcutiers à des acheteurs qui représentent les grands groupes d'abattage de la région. Les acheteurs et les vendeurs concluent le prix de chaque lot au terme d'une enchère descendante. La référence du cadran correspond à la moyenne des transactions. Cette référence est ensuite utilisée par tous les abattoirs de France pour définir le prix de chaque porc abattu la semaine suivante. En fonction de la qualité de la carcasse, une plus-value ou une moins-value est appliquée à la référence du cadran par les abattoirs.

Le prix du porc payé à l'éleveur est saisonnier. En hiver, la production française atteint, comme en Europe, son pic de production annuel. L'offre est abondante et le prix du porc en GMS est faible. En été, la production de porc atteint un creux et la consommation des produits de longe atteint un pic (saison des produits de grillade). Ainsi, en été, le prix du porc est-il en général plus élevé.

Le cours du porc payé à l'éleveur a connu deux périodes de prix plus élevés ces dix dernières années.

En 2001, après plusieurs années de surproduction en Europe, le recul de l'offre européenne a fortement fait grimper les prix du porc en Europe.

En 2007, après une hausse significative de la production porcine en Europe (+ 4 %), le prix du porc a chuté. Au second semestre 2007, la hausse des cours des matières premières (céréales et soja) a fait grimper le prix de l'aliment porc et réduit plus fortement la rentabilité des élevages de porc en Europe. Cette situation a entraîné une baisse de la production européenne en 2008 et 2009.

Au cours de l'année 2008, les cours du porc se sont nettement redressés en Europe grâce au développement des exportations européennes vers les Pays-Tiers (+ 25 % en volume) dans un contexte d'offre européenne réduite. Ce dynamisme à l'export s'explique par une hausse de la demande mondiale (JO de Pékin, ...), et la mise en place de restitutions (subvention à l'exportation) par la Commission européenne.

Mais la crise économique amorcée à l'automne 2008 a fait reculer la demande, la consommation et surtout l'export hors UE ou vers les nouveaux états membres de l'UE (faible pouvoir d'achat, absence de garanties de paiement). Les prix ont alors réagi plus à la demande qu'à l'offre, de manière anticyclique.

En moyenne, sur la période 2008-2010, le prix du kilo de carcasse vendu par l'éleveur s'établit à 1,34 €/kg. Il est de 1,36 €/kg sur la période 2000-2010 et de 1,30 €/kg en 2010.

3.1.1.2. Prix de la longe vendue aux GMS

Le prix de la viande de porc achetée par les centrales d'achats des GMS est négocié chaque semaine au moment des commandes entre les acheteurs de GMS et les vendeurs des abattoirs. L'indicateur principal dans les négociations entre GMS et abattoirs est le cadran de Plérin. Ainsi, l'évolution du prix d'achat des longes suit le plus souvent celle du cadran. La cotation de la longe à Rungis, corrigée d'une ristourne, est utilisée dans le modèle comme référence pour le prix des longes achetées par les GMS.

En moyenne, sur la période 2000-2010, le prix du kilo de longe acheté par les GMS s'établit à 2,40 €/kg. Il est de 1,29 €/kg en 2010.

3.1.1.3. Prix des produits de longe (côtes et rôtis-escalopes) vendus en GMS

Comme le prix du porc payé à l'éleveur, le prix du porc en GMS est saisonnier. En hiver, la production européenne atteint son pic de production annuel. L'offre est abondante et le prix du porc en GMS est plus bas, notamment grâce à des opérations promotionnelles. En été, la production de porc atteint un creux et la consommation des produits de longe, un pic (saison des produits de grillade). Ainsi en été, les prix du porc vendu au consommateur sont-ils plus élevés.

Depuis l'année 2000, la tendance est à une hausse régulière du prix de la viande de porc payé par le consommateur. Toutefois, entre 2000-2001, ce prix a connu une progression plus rapide. Une demande accrue sur la viande de porc en raison de craintes sur la viande bovine (ESB et interdiction des farines animales) et une baisse significative de la production européenne suite à une crise de surproduction (1998-99) avaient conduit à une revalorisation importante du prix payé à l'éleveur, répercutée aux consommateurs. En 2002, les prix pour le consommateur ont reculé, pour ensuite reprendre à partir de 2003 une croissance annuelle de l'ordre de 1 % par an.

Tableau 25

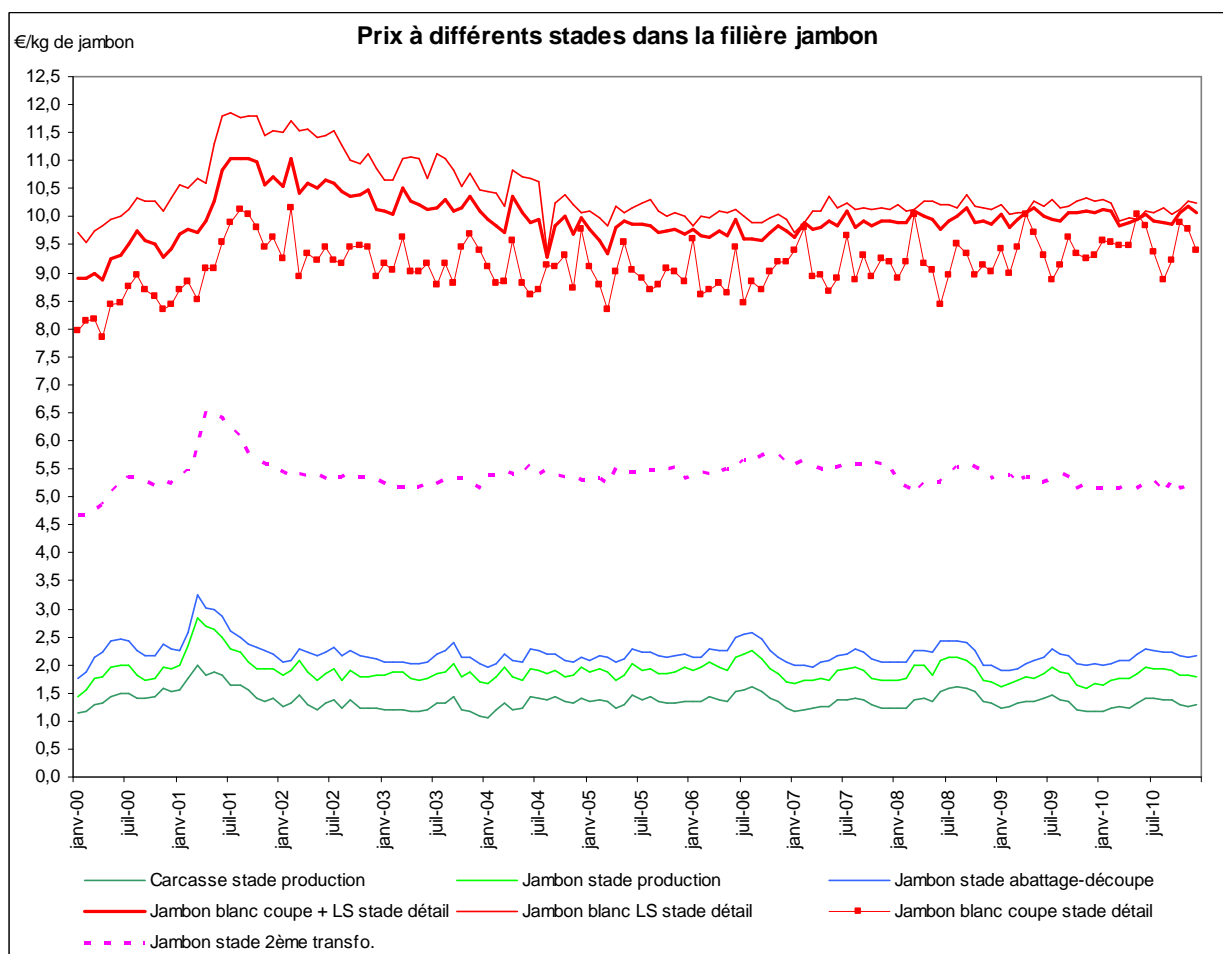
Synthèse des prix moyen des produits de longe vendus par les GMS

	Moyenne 2000-2010	Moyenne année 2010
Ensemble de la Longe	5,69 €/kg	5,77 €/kg
Dont Côte	4,92 €/kg	4,87 €/kg
Dont Rôti	6,27 €/kg	6,47 €/kg

Sources : FranceAgriMer-SNM, Kantar Worldpanel

3.1.2. Circuit du jambon cuit

Graphique 126



Sources : FranceAgriMer-SNM, Kantar Worldpanel

3.1.2.1. Prix de la pièce de jambon avec os vendue aux industriels de la charcuterie

Le prix de la viande de porc achetée par les industriels est négocié chaque semaine au moment de la commande entre les acheteurs des salaisonniers et les vendeurs des abattoirs. Deux indicateurs sont utilisés dans les négociations entre salaisonniers et abattoirs : le cadran de Plérin (marché de porc en vif) et la cotation de la pièce de jambon (frais avec os) à Rungis (prix des transactions entre les opérateurs du marché de Rungis qui fournissent l'Ile-de-France). Ainsi, l'évolution du prix d'achat des jambons suit à moyen terme celle du cadran. Toutefois, la situation particulière sur le marché des pièces intervient tout autant à court terme.

La référence du prix de la pièce de jambon à Rungis est considérée dans le modèle comme proche des prix pratiqués dans les transactions entre les abattoirs et les industriels salaisonniers. Néanmoins les experts s'accordent sur une légère surévaluation du prix de Rungis de quelques centimes d'euros. En moyenne, sur la période 2000-2010, le prix du kg de jambon au stade abattage découpe s'établit à 2,20 €/kg.

3.1.2.2. Prix des jambons cuits vendus par les industriels

Le jambon cuit vendu par les industriels de la salaisonnerie est en grande majorité contractualisé avec les GMS à un tarif fixe pour une durée de trois mois. Ce prix est donc lissé et peu saisonnier. Le prix utilisé par le modèle est un prix de facturation moyen du jambon cuit, quel que soit son emballage et sa présentation. Les GMS achètent à la fois du jambon tranché et déjà emballé pour leur rayon libre-service et du jambon entier destiné à être commercialisé à la coupe. Ainsi, le prix du jambon suivi est-il une moyenne pondérée par les volumes des prix du jambon tranché et du jambon à la coupe. Il existe un écart de prix non négligeable entre ces deux produits. Le jambon déjà tranché et emballé étant vendu aux GMS plus cher au kg que le jambon entier.

Excepté le pic de 2001, le prix du jambon cuit vendu aux GMS est resté proche des 5,50 €/kg. Toutefois, on observe une légère baisse des tarifs depuis trois ans pour les salaisonniers.

3.1.2.3. Prix du jambon cuit vendus en GMS

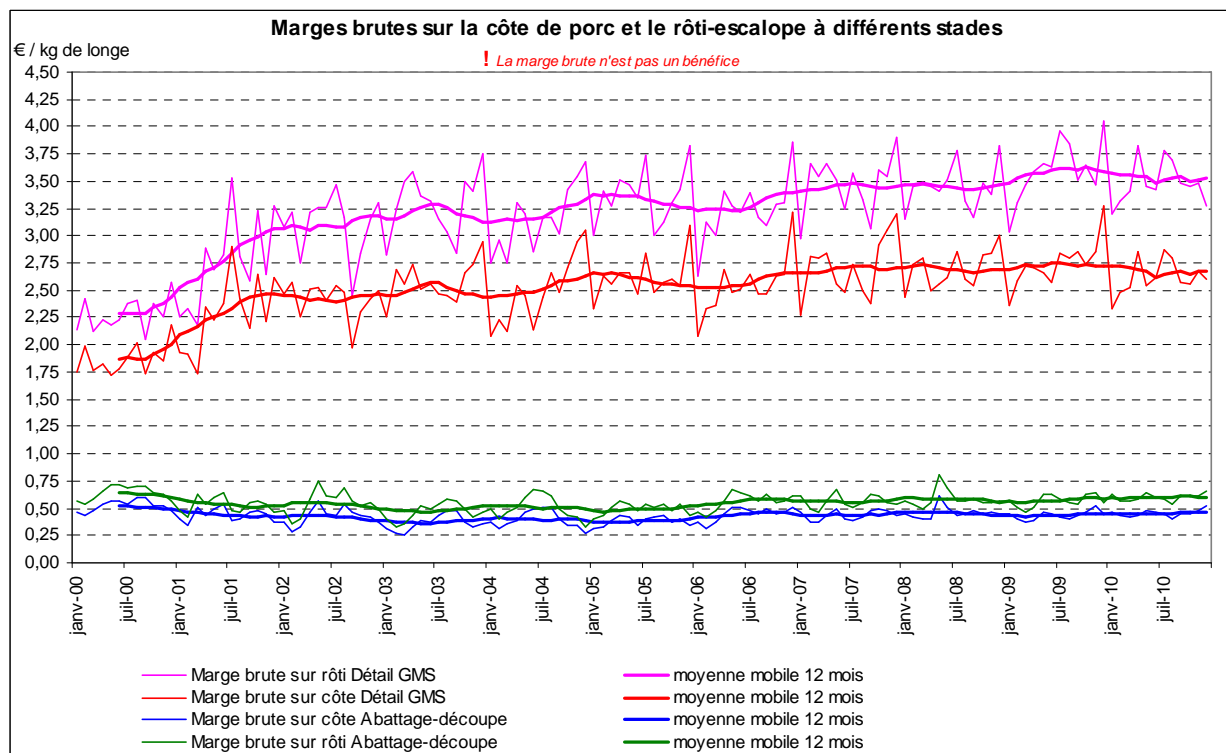
Le prix du jambon cuit vendu en GMS n'est pas saisonnier. Le prix a fortement progressé en 2001, puis a légèrement baissé jusqu'en 2005. Depuis 2006, la tendance est à une légère croissance du prix du jambon cuit pour les consommateurs (+ 0,5 €/ kg) qui s'explique en partie par une proportion croissante d'achat de jambon cuit en tranches au rayon libre service, vendu plus cher, aux dépens du jambon à la coupe .

En moyenne, sur la période 2000-2010, le prix du kg de jambon au stade GMS s'établit à 9,97 €/kg et plus précisément 9,13 €/kg pour le jambon cuit à la coupe et 10,41 €/kg pour le jambon cuit libre-service..

3.2. Les marges brutes de transformation et de commercialisation

3.2.1. Les marges brutes dans le circuit de la viande fraîche de porc

Graphique 127



Sources : FranceAgriMer-SNM, Kantar Worldpanel

3.2.1.1. Les marges brutes des abattoirs sur les produits de la longe de porc

Les marges brutes du maillon abattage-découpe ont peu évolué entre 2000 et 2010. Jusqu'en 2003, la marge des abatteurs avait reculé de l'ordre de 0,125 €/kg sur les produits de longe. Entre 2003 et 2010, les abattoirs ont récupéré progressivement ces 0,125 €/kg.

En 2010, la marge du maillon abattage-¹ère découpe est de 0,54 €/kg sur l'ensemble longe (côtes, rôti-escalopes).

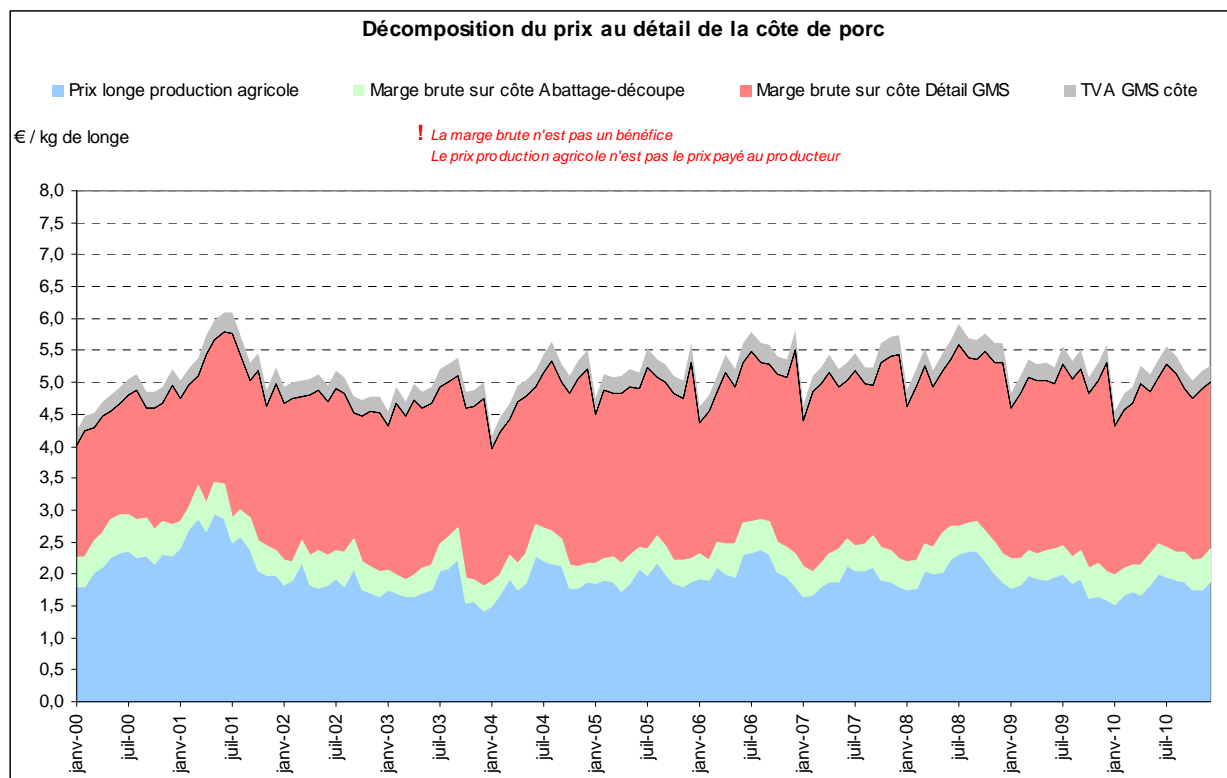
3.2.1.2. Les marges brutes des GMS sur les produits de la longe de porc (côtes, rôti-escalope)

Entre 2001 et 2002, il y eu un saut de la marge brute de la GMS (la GMS regroupe les activités découpe et distribution dans le modèle) qui est passé de 40 % du prix final à 50 %. Cette hausse de la marge brute peut être en partie expliquée par une hausse des charges dues à la mise en place des processus de traçabilité dans l'activité de découpe et emballage des pièces de longe.

Depuis 2002, la tendance est à une hausse de la marge brute des activités de la GMS (atelier de découpe et distribution). La progression est de 0,54 €/kg sur les côtes de porc et de 1,00 €/kg pour le rôti-escalope (2003-2009).

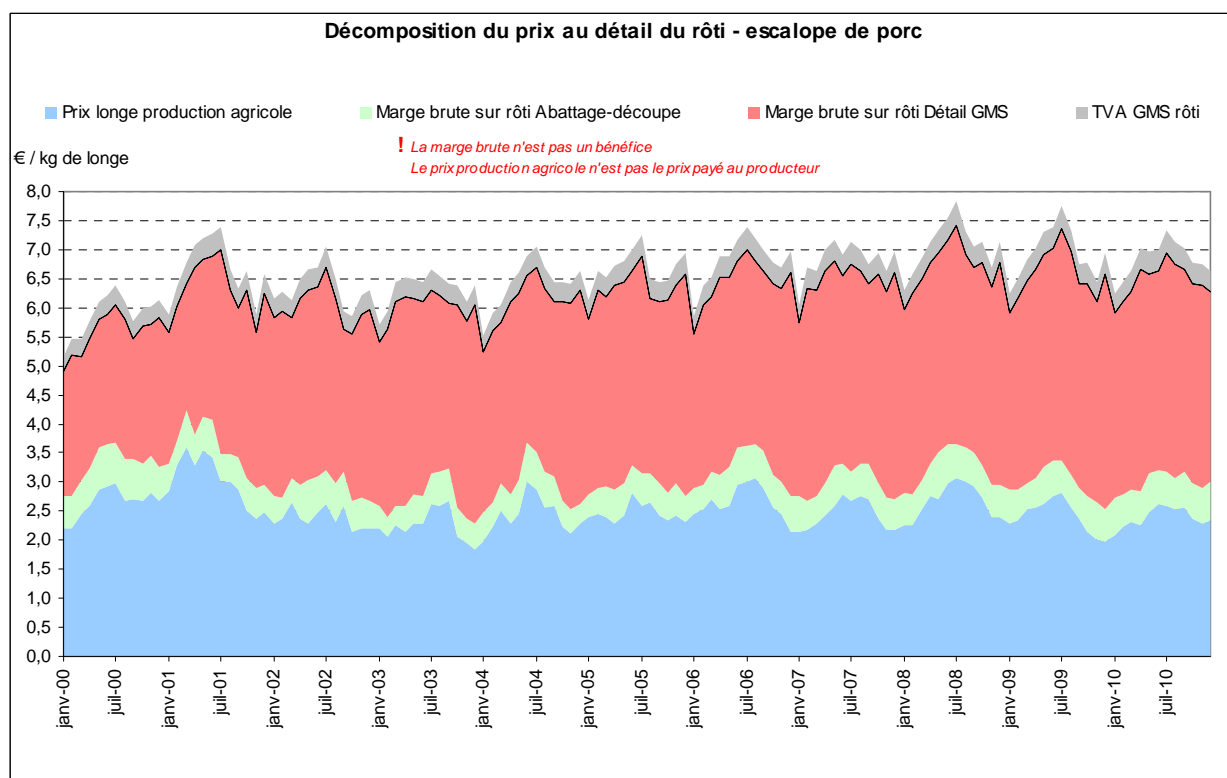
En 2010, la marge brute des GMS (découpe + distribution) a eu tendance à reculer à 2,62 €/kg pour les côtes et 3,48 €/kg pour le rôti-escalope, soit un plus de 50 % du prix payé par le consommateur.

Graphique 128



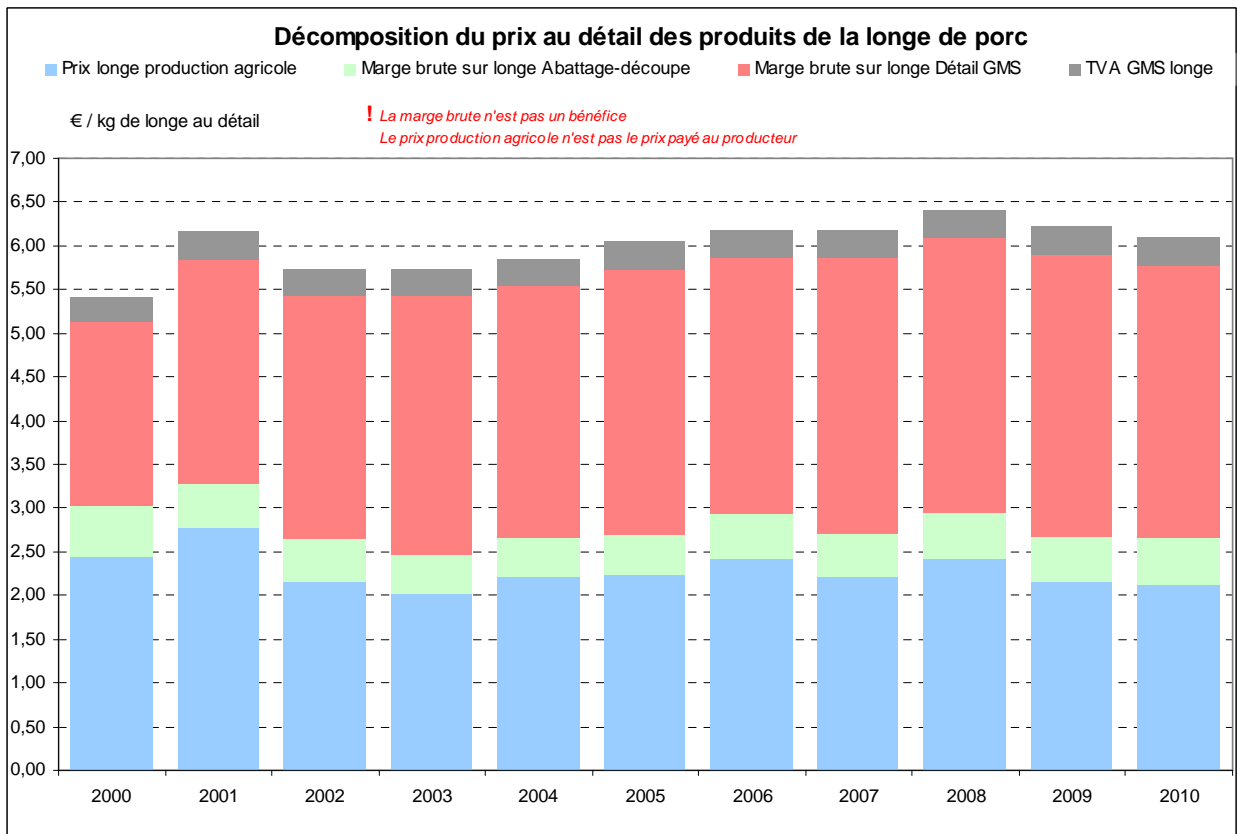
Sources : FranceAgriMer-SNM, Kantar Worldpanel

Graphique 129



Sources : FranceAgriMer-SNM, Kantar Worldpanel

Graphique 130



Sources : FranceAgriMer-SNM, Kantar Worldpanel

Évolution moyenne annuelle des composantes du prix au détail de la longe (côte-escalope et rôti)

Tableau 26

Mois	Prix TTC payé par le consommateur en €/kg de produit fini	Répartition de la valeur dans le prix au détail payé par le consommateur des produits de longe			
		Production (éleveur)	Abattage-découpe	GMS (découpe+distrib.)	Impôt TVA
		longe (1)	longe (2)	rôti, côte, escalope (3)	rôti, côte, escalope (4)
2000	5,42	45,1%	10,9%	38,8%	5,2%
2001	6,16	45,2%	8,0%	41,6%	5,2%
2002	5,74	37,4%	8,6%	48,7%	5,2%
2003	5,73	35,4%	7,4%	52,0%	5,2%
2004	5,84	37,8%	7,9%	49,1%	5,2%
2005	6,05	36,9%	7,4%	50,5%	5,2%
2006	6,19	39,0%	8,3%	47,5%	5,2%
2007	6,18	35,7%	8,2%	50,9%	5,2%
2008	6,42	37,7%	8,3%	48,8%	5,2%
2009	6,22	34,7%	8,2%	51,9%	5,2%
2010	6,08	35,0%	8,8%	51,0%	5,2%
moyenne 3 dernières années	6,24	35,8%	8,4%	50,5%	5,2%

(1) : valeur du kg de longe dans le porc vif vendu par l'éleveur, en % du prix des produits de longe au détail

(2) : marge brute au kg de longe de l'industrie d'abattage-découpe, en % du prix des produits de longe au détail

(3) : marge brute au kg de longe au détail, en % du prix des produits de longe au détail

(4) : TVA sur prix de la longe au détail, en % du prix des produits de longe au détail

Sources : FranceAgriMer-SNM, Kantar Worldpanel

Tableau 27

Mois	Production de porc prix au kilo de la carcasse (0)	Prix des produits de longe (rôti, côte, escalope) aux différents stades de la filière (en €/kg de produits finis)			
		Production (éleveur)	Abattage-découpe	GMS hors taxes	GMS + TVA
		longe dans carcasse (1)	pièce de longe avec os (2)	longe découpée (côte et rôti) (3)	longe découpée (côte et rôti) (4)
2000	1,39	2,44	3,03	5,13	5,42
2001	1,65	2,79	3,28	5,84	6,16
2002	1,29	2,15	2,64	5,44	5,74
2003	1,22	2,03	2,45	5,44	5,73
2004	1,31	2,21	2,67	5,53	5,84
2005	1,35	2,23	2,68	5,73	6,05
2006	1,42	2,41	2,93	5,86	6,19
2007	1,28	2,21	2,71	5,86	6,18
2008	1,42	2,42	2,96	6,09	6,42
2009	1,31	2,16	2,67	5,90	6,22
2010	1,30	2,13	2,66	5,77	6,08
moyenne 3 dernières années	1,34	2,24	2,76	5,92	6,24

(0) : prix du porc vif vendu par l'éleveur exprimé en kg de carcasse

(1) : valeur du kg de longe dans le porc vif vendu par l'éleveur = prix de la longe sortie abattage-découpe

x (valeur carcasse / somme des valeurs des pièces de découpe pondérée par leur poids dans la carcasse)

(2) : prix de vente du kg de longe par l'industrie d'abattage-découpe, corrigé des frais de livraison en GMS et rabais

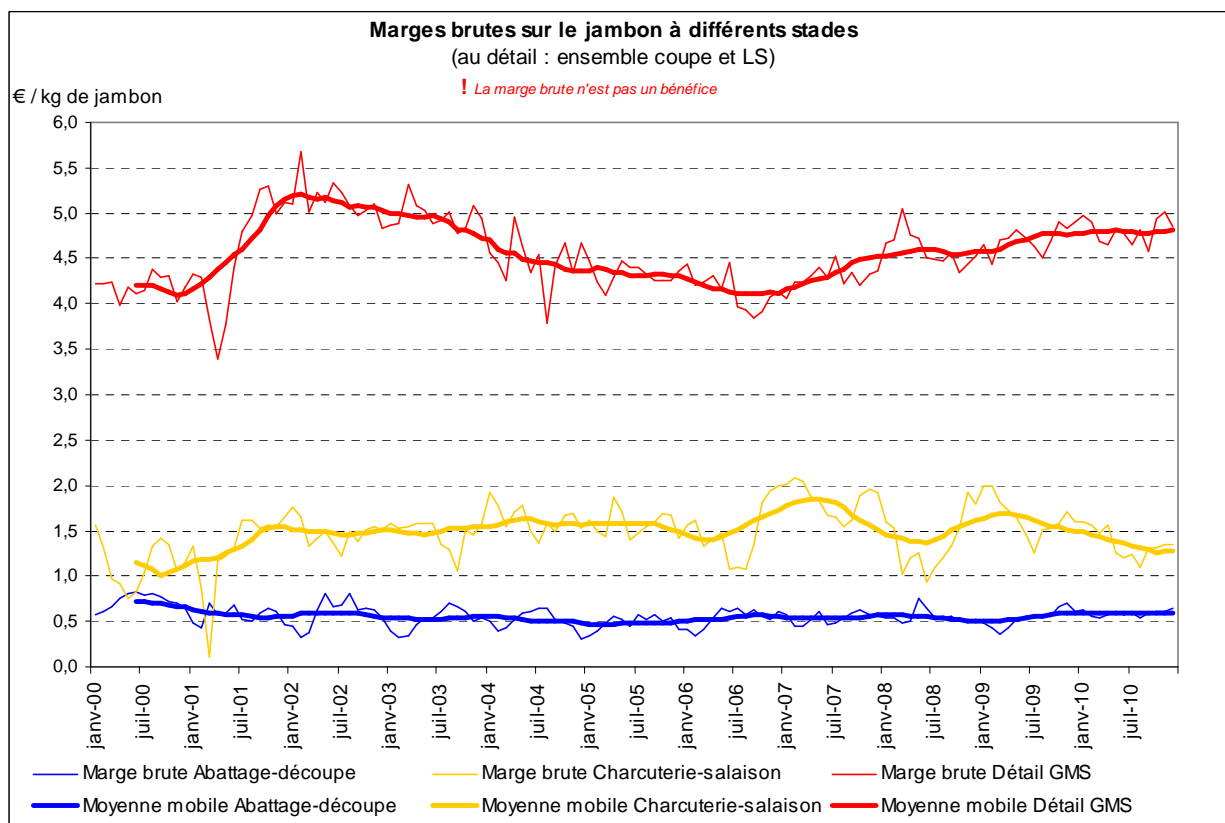
(3) : prix du kg de longe au détail (somme pondérée des prix de la côte et du rôti) pour le calcul de la marge brute au détail : hors TVA

(4) : TVA appliquée au prix du kg de longe au détail

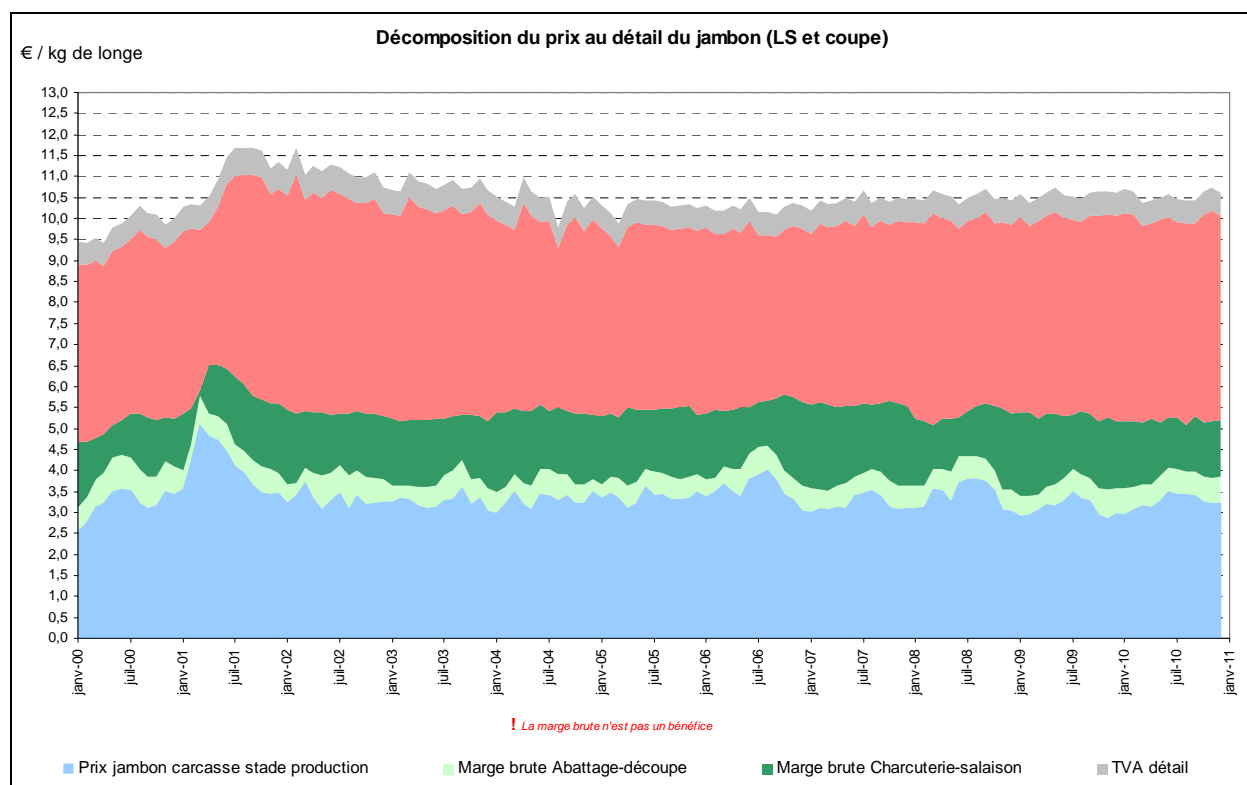
Sources : FranceAgriMer-SNM, Kantar Worldpanel

3.2.2. Les marges brutes dans le circuit du jambon cuit

Graphique 131



Sources : FranceAgriMer-SNM, Kantar Worldpanel



Sources : FranceAgriMer-SNM, Kantar Worldpanel

3.2.2.1. Les marges brutes des abattoirs sur le jambon de porc

La marge brute du maillon abattage-découpe a peu évolué entre 2000 et 2010. Jusqu'en 2003, la marge des abatteurs avait reculé de l'ordre de 0,25 €/kg de jambon cuit commercialisé. Entre 2003 et 2010, les abattoirs ont récupéré progressivement ces 0,125 €/kg de jambon cuit commercialisé.

En 2010, la marge du maillon abattage-1^{ère} découpe est de 0,59 €/kg de jambon cuit commercialisé.

3.2.2.2. Les marges brutes des industriels de la charcuterie

Dans le modèle, la marge brute des industriels repose sur l'activité de transformation des pièces de jambon avec os en jambon cuit et pour une partie croissante des volumes transformés (64 % en 2010) le tranchage, l'emballage et le packaging du jambon cuit vendu en tranches dans des barquettes à destination du rayon libre service.

La marge brute de l'industrie de la salaisonnerie a progressé rapidement (+ 0,50 €/ kilo de jambon cuit) entre 2000 et 2001, une période de hausse du prix de la viande de porc et du prix payé à l'éleveur. Cette marge est ensuite restée relativement constante jusqu'en 2007. Depuis 2007, les variations ont été fortes (de l'ordre de 0,50 €/kg de jambon cuit) et la tendance indique une baisse de la marge des salaisonniers.

En 2010, la marge des industriels de la charcuterie est 1,36 €/kg de jambon cuit.

La vente croissante depuis 2000, de produits de plus haute valeur ajoutée (tranches de jambon, emballées dans des barquettes packagée pour le rayon libre service) n'a pas généré d'augmentation de la marge brute de l'industrie de salaisonnerie. Le renforcement de la traçabilité depuis 2001 n'a pas non plus fait progresser la marge brute des industriels malgré les charges supplémentaires générées par la mise en place des processus de traçabilité.

3.2.2.3. Les marges brutes des GMS sur le jambon cuit

Dans le modèle, la marge brute des GMS couvre l'activité de tranchage et de distribution à la coupe des jambons entiers et l'unique distribution des tranches de jambon emballées et packagées vendues en libre service. La proportion de jambon vendu tranché au rayon libre service est croissante et atteint 80 % des volumes de jambons vendus en GMS en 2010.

Entre 2001 et 2002, il y eu un saut de la marge brute de la GMS qui a progressé de 1 €/kg de jambon cuit. La marge de la GMS a progressivement régressé pour revenir en 2006 à la marge de 2000. A partir de 2007, la marge brute de la GMS a suivi une tendance orientée à la hausse. La hausse de la marge brute en 2001 peut être en partie expliquée par une hausse des charges dues à la mise en place des processus de traçabilité du jambon cuit en GMS.

En 2010, la marge brute des GMS sur le jambon cuit atteint 4,80 €/kg de jambon cuit, soit 45 % du prix payé par le consommateur.

Évolution moyenne annuelle des composantes du prix au détail du jambon

Tableau 28

Année	Prix TTC payé par le consommateur en €/kg de produit fini	Répartition de la valeur dans le prix au détail payé par le consommateur du jambon cuit				
		Production (éleveur)	Abattage-découpe	Marge brute Charcuterie-salaison	GMS	Impôt TVA
		jambon dans carcasse (1)	pièce de jambon avec os (2)	jambon cuit (LS et coupe) (3)	jambon cuit (LS et coupe) (4)	jambon cuit (LS et coupe) (5)
2000	9,78	32,8%	7,4%	11,7%	42,9%	5,2%
2001	11,04	36,8%	5,1%	11,7%	41,1%	5,2%
2002	11,09	29,7%	5,4%	13,3%	46,4%	5,2%
2003	10,77	30,2%	4,8%	13,6%	46,2%	5,2%
2004	10,43	31,4%	4,9%	15,6%	42,9%	5,2%
2005	10,28	32,7%	4,7%	15,3%	42,0%	5,2%
2006	10,24	34,6%	5,3%	14,4%	40,4%	5,2%
2007	10,41	30,7%	5,1%	17,7%	41,3%	5,2%
2008	10,50	32,6%	5,2%	13,0%	43,9%	5,2%
2009	10,56	29,5%	5,1%	15,6%	44,6%	5,2%
2010	10,55	30,8%	5,6%	12,9%	45,6%	5,2%
moyenne 3 années	10,54	31,0%	5,3%	13,8%	44,7%	5,2%

(1) : valeur du kg de jambon dans le porc vif vendu par l'éleveur, en % du prix du jambon cuit LS et coupe au détail

(2) : marge brute de l'industrie d'abattage-découpe, en % du prix du jambon cuit LS et coupe au détail

(3) : marge brute de l'industrie de charcuterie-salaison, en % du prix du jambon cuit LS et coupe au détail

(4) : marge brute de la GMS, en % du prix du jambon cuit LS et coupe au détail

(5) : TVA sur prix du jambon cuit au détail, en % du prix du jambon cuit LS et coupe au détail

Sources : FranceAgriMer-SNM, Kantar Worldpanel

Tableau 29

Année	Production de porc prix au kilo de la carcasse (0)	Prix du jambon cuit (rayon LS et à la coupe) aux différents stades de la filière (en €/kg de produits finis)				
		Production (éleveur) jambon dans carcasse (1)	Abattage-découpe pièce de jambon avec os (2)	Charcuterie-salaison jambon cuit (LS et coupe) (3)	GMS hors taxes jambon cuit (LS et coupe) (4)	GMS + TVA jambon cuit (LS et coupe) (5)
2000	1,39	3,21	3,94	5,08	9,27	9,78
2001	1,65	4,06	4,63	5,93	10,46	11,04
2002	1,29	3,29	3,89	5,37	10,51	11,09
2003	1,22	3,25	3,77	5,24	10,20	10,77
2004	1,31	3,27	3,78	5,41	9,88	10,43
2005	1,35	3,36	3,85	5,42	9,74	10,28
2006	1,42	3,55	4,09	5,57	9,71	10,24
2007	1,28	3,20	3,73	5,57	9,87	10,41
2008	1,42	3,43	3,98	5,35	9,95	10,50
2009	1,31	3,11	3,65	5,30	10,01	10,56
2010	1,30	3,24	3,83	5,19	10,00	10,55
moyenne 3 années	1,34	3,26	3,82	5,28	9,99	10,54

(0) : prix du porc vif vendu par l'éleveur exprimé en kg de carcasse

(1) : valeur du kg de jambon dans le porc vif vendu par l'éleveur

(2) : prix de vente du jambon par l'industrie d'abattage-découpe à la charcuterie salaison corrigé des frais de livraison

(3) : prix de vente de jambon cuit par la charcuterie salaison à la distribution

(4) : prix du jambon cuit au détail à prendre en compte pour le calcul de la marge au détail, donc hors TVA

(5) : TVA sur prix du jambon cuit au détail = prix de vente au consommateur

Sources : FranceAgriMer-SNM, Kantar Worldpanel

4. COMPTES DES INDUSTRIES DE LA FILIERE PORCINE

Les entreprises des industries de la filière porcine relèvent de deux secteurs :

- 10.11.z – *Transformation et conservation des viandes de boucherie* : ces entreprises réalisent l'abattage des animaux et la découpe des carcasses jusqu'à l'élaboration de produits de viande fraîche plus ou moins élaborés ; elles livrent également des pièces de découpe de porc au secteur suivant :
- 10.13.z - *Préparation industrielle de produits à base de viande* : l'activité principale de ces entreprises est la fabrication de produits élaborés à base de viande : viandes cuites, fumées, salées, etc.

Les séries statistiques publiées (site Agreste) sur ces deux secteurs agrègent des entreprises traitant différentes espèces (bovins, porcins, ovins...). Dans chaque secteur, le SSP a réalisé pour l'observatoire une extraction d'un échantillon d'entreprises spécialisées dans le traitement de viandes porcines : abatteurs-découpeurs de porc au sein du secteur 10.11, charcutiers-salaisonnières au sein du secteur 10-13.

Ces résultats sont complétés, s'agissant du secteur 10-11, par les données comptables d'un panel d'abatteurs- découpeurs de porcs suivis par FranceAgriMer, s'agissant du 10.13, par les comptes d'un panel d'entreprises de la charcuterie (sur la base de leurs liasses fiscales) suivies par AND International pour FranceAgrimer.

Ces éléments permettent de cerner le « contenu » en charges des marges brutes de la transformation, estimés dans la partie précédente.

4.1. Évolution de la marge brute dans un échantillon de transformateurs-industriels (abattage-découpe)

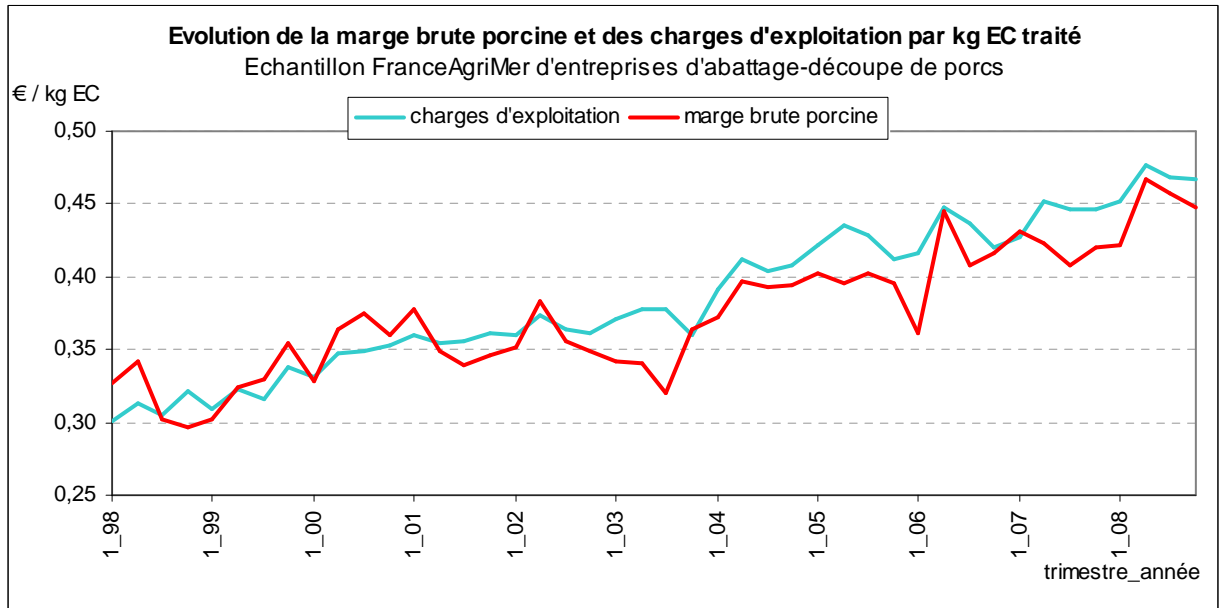
Le suivi de cet échantillon, largement spécialisé dans l'abattage-découpe de porcs, fournit la marge brute porcine par kg équivalent carcasse (EC) traité, calculée par trimestre de 1998 à 2008.

Sur l'échantillon étudié, entre 1998 et 2009, la marge brute augmente passant d'environ 0,33 €/kg équivalent carcasse traité à près de 0,45 €.

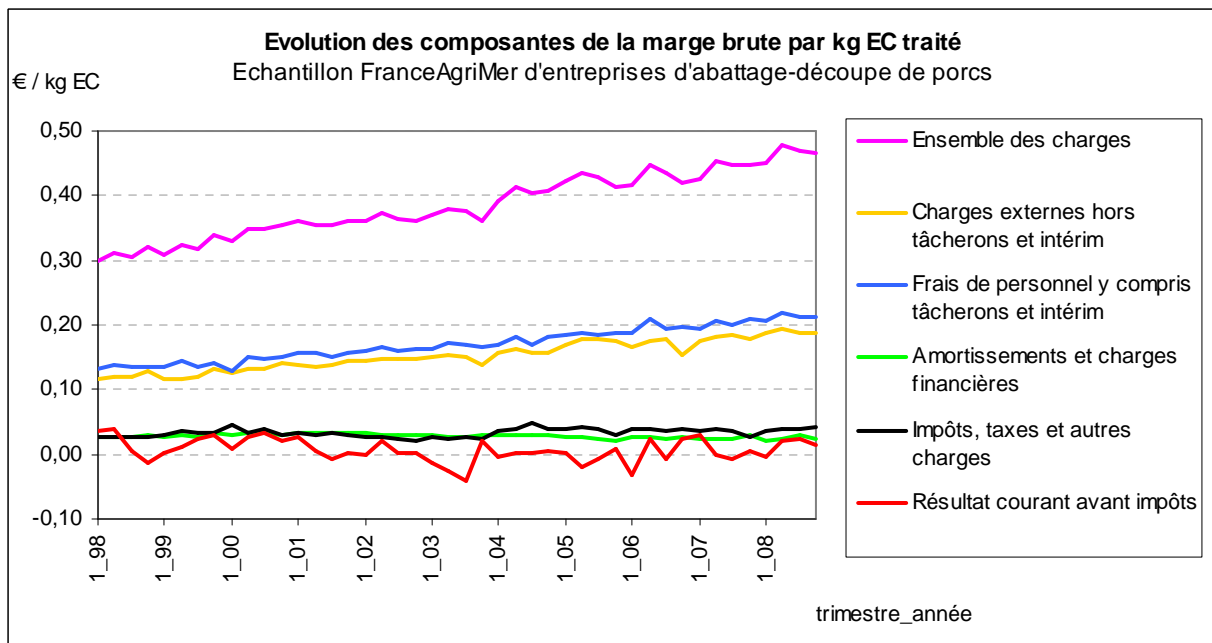
Mais cette évolution se fait parallèlement à celle des charges (Graphique 133) ce qui se traduit par un résultat courant avant impôts relativement stable sur la période et proche de zéro voire négatif à certaines périodes (Graphique 134).

La majeure partie des charges est constituée par les charges externes et les frais de personnels qui ont régulièrement augmenté sur la période.

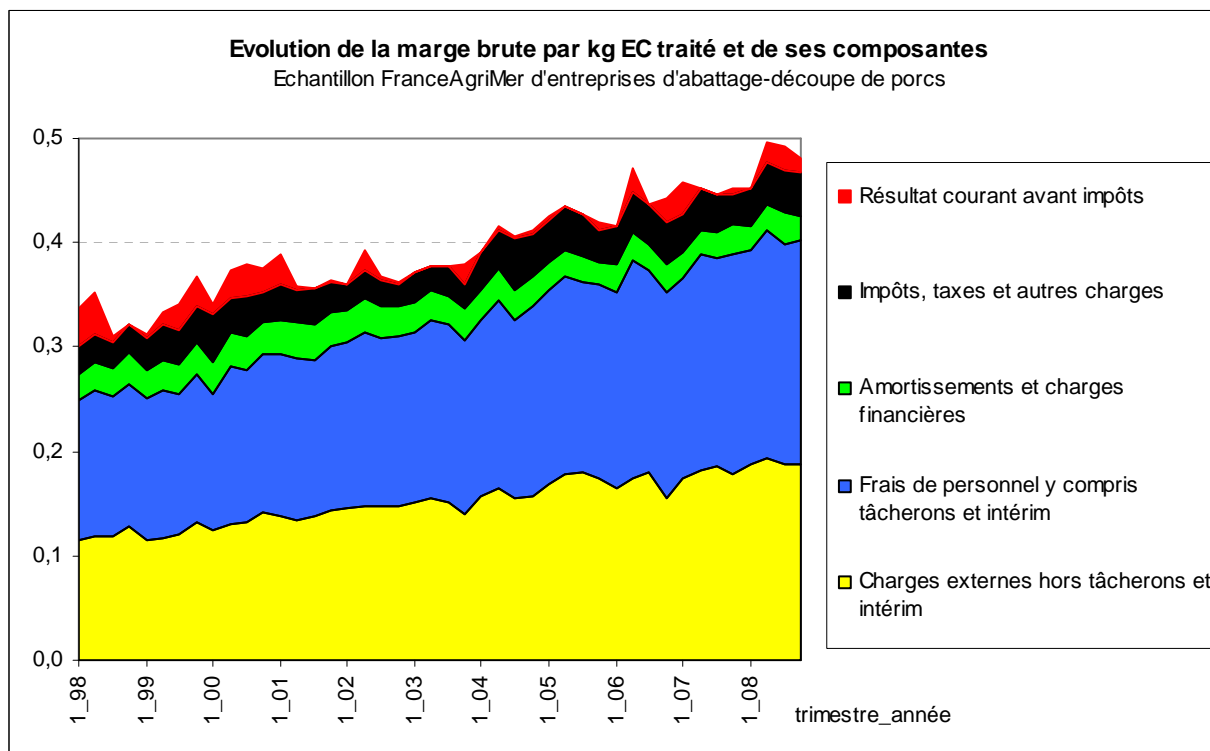
Graphique 133



Graphique 134



Graphique 135



Source : FranceAgriMer

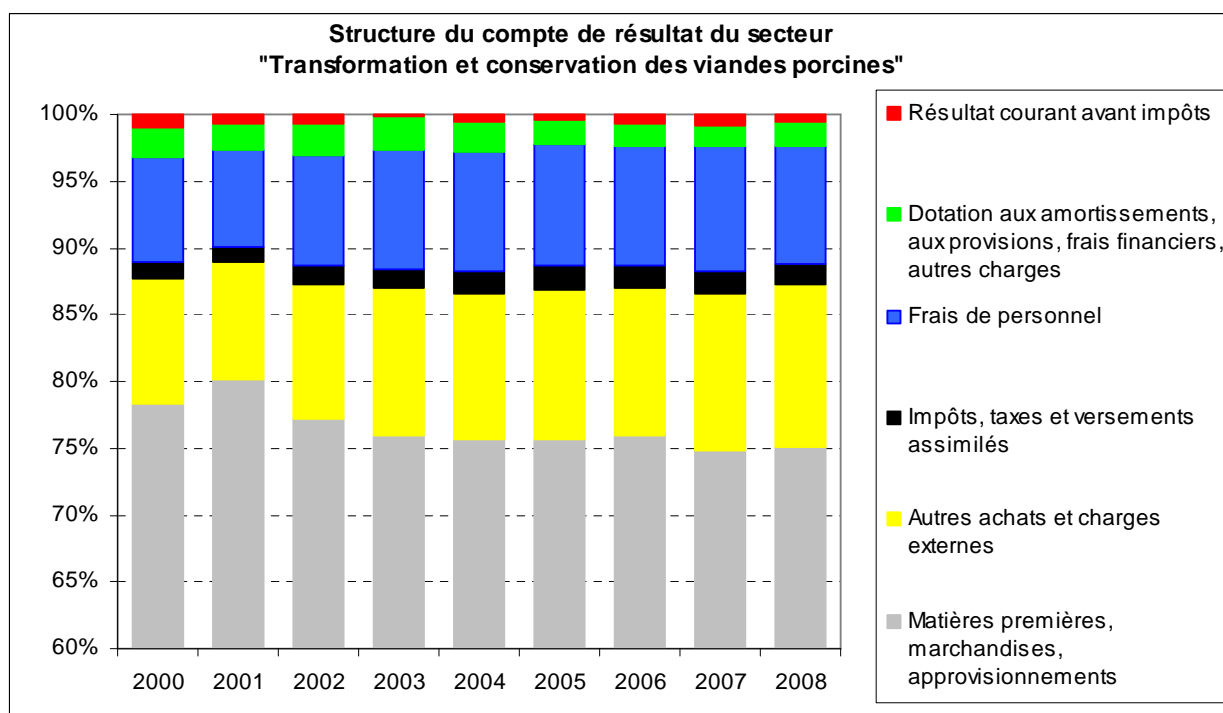
On retrouve des traits généraux déjà noté pour le secteur de l'abattage-découpe de bovins : la marge brute industrielle unitaire augmente essentiellement sous l'effet de la croissance des charges, et peu sous l'effet des évolutions du bénéfice, sauf variations conjoncturelles, celui-ci (résultat courant avant impôts), ramené ici au kg d'équivalent carcasse traité, présente des évolutions contrastés.

4.2. Structure et évolution des comptes dans le secteur industriel « Transformation et conservation des viandes porcines »

La marge brute de transformation du secteur se répartit entre les postes représentés en couleur (autre que grisée) sur le Graphique 136 : le résultat courant avant impôts n'en occupe qu'une part modeste (0,61 % en moyenne sur la période).

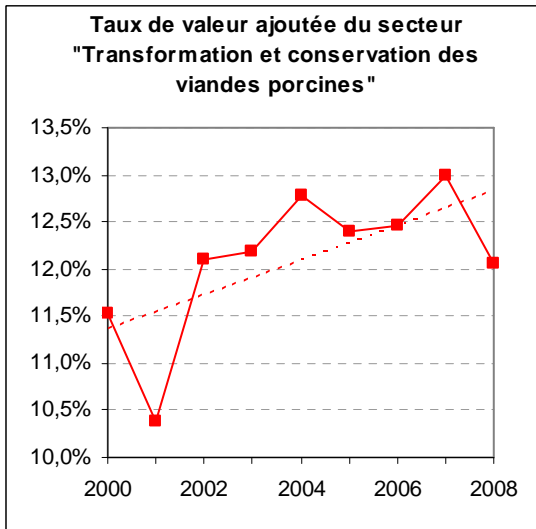
Le taux de valeur ajoutée du secteur tend à augmenter malgré une baisse notable en 2001 (Graphique 137) due à l'augmentation du prix moyen des matières premières (entre + 15 % et + 18 % d'augmentation en 2001, voir Graphique 139).

Graphique 136

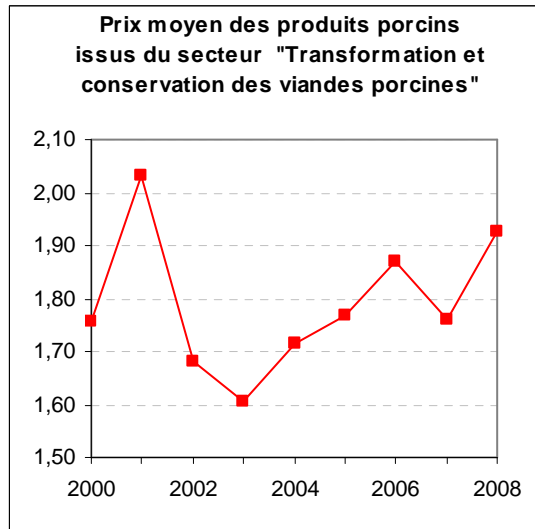


Sources : SSP, traitement ad hoc enquêtes EAE-ESANE et PRODCOM

Graphique 137

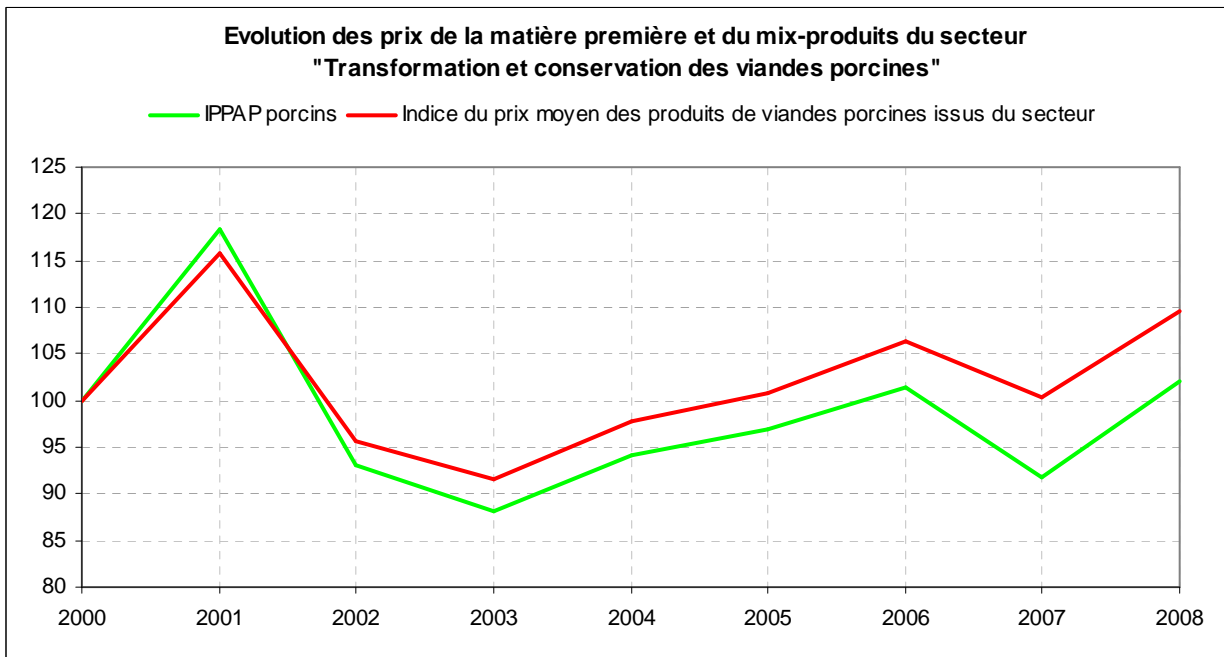


Graphique 138



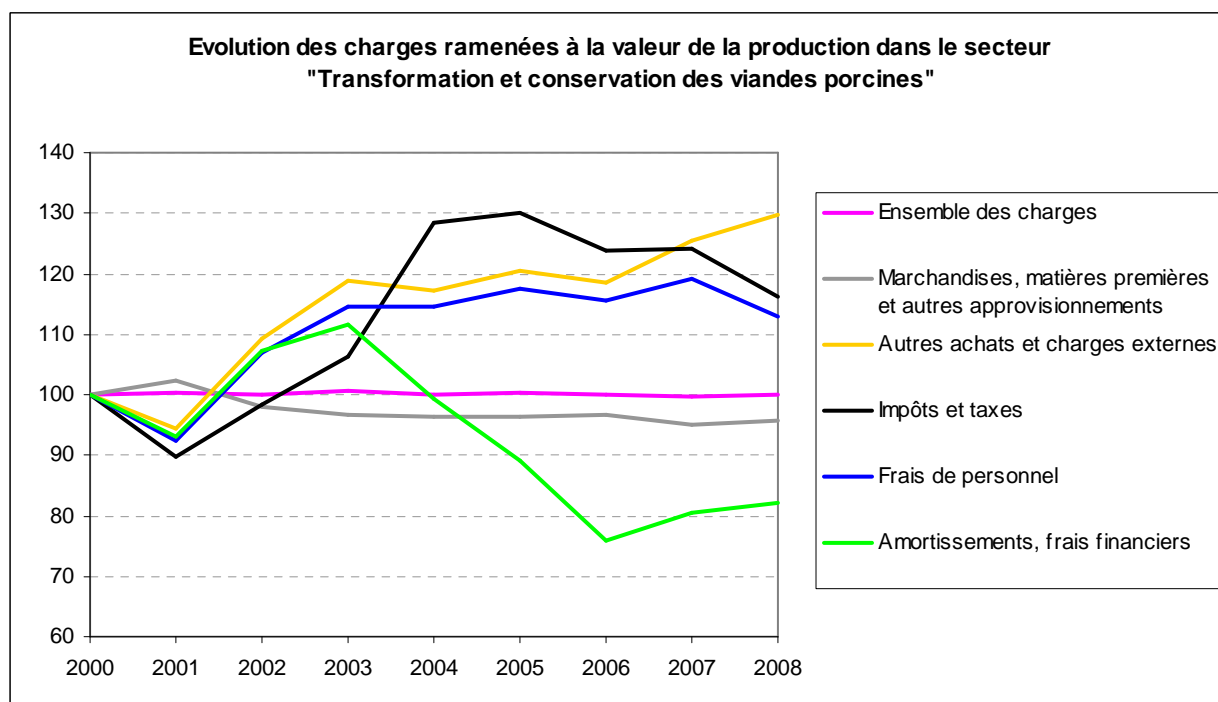
Sources : SSP, traitement ad hoc enquêtes EAE-ESANE et PRODCOM

Graphique 139



Sources : SSP, traitement ad hoc enquêtes EAE-ESANE et PRODCOM

Graphique 140



Sources : SSP, traitement ad hoc enquêtes EAE-ESANE et PRODCOM

4.3. Structure et évolution des comptes dans les entreprises de la charcuterie

Les éléments fournis dans cette partie visent à rendre compte du niveau et de l'évolution de l'indicateur de marge brute unitaire sur le jambon, au stade de la seconde transformation industrielle, en examinant les niveaux et l'évolution des charges des entreprises du secteur.

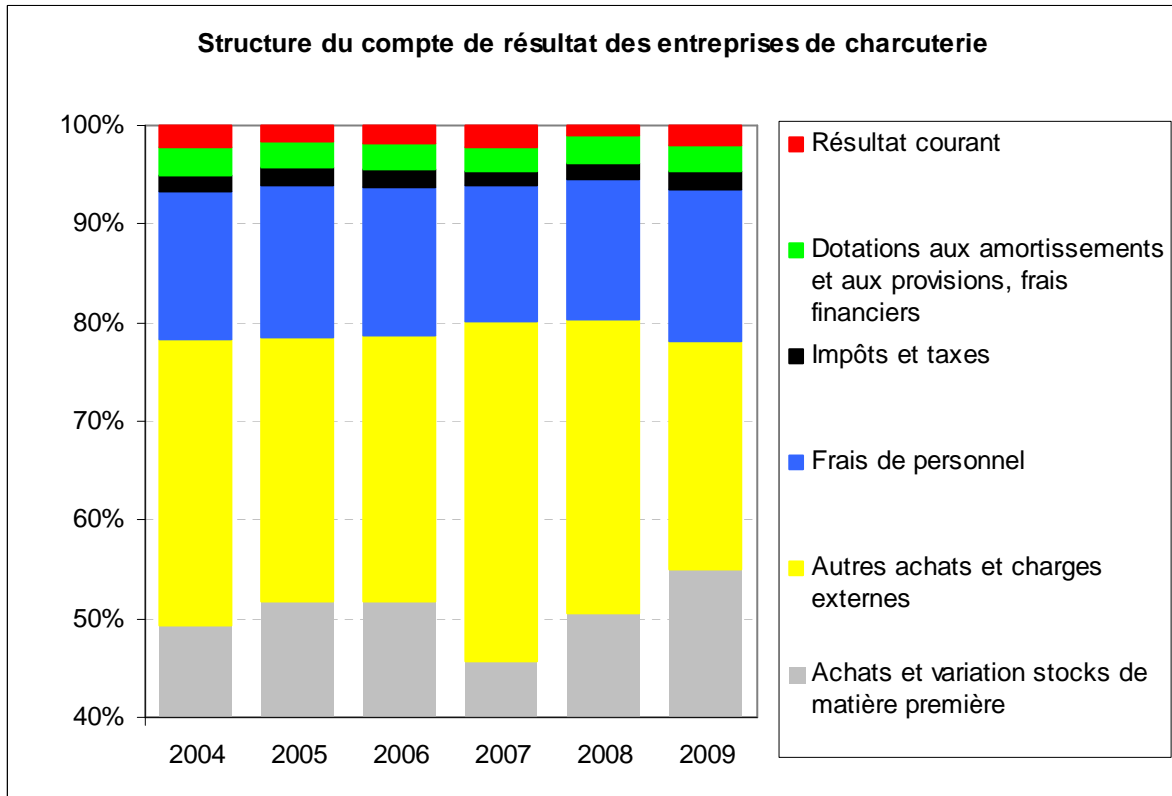
Les données utilisées pour cette approche proviennent de comptabilités d'entreprises spécialisées dans la charcuterie, retraitées par le cabinet AND et communiquées à FranceAgriMer par la fédération professionnelle du secteur (FICT).

La marge brute de transformation du secteur se répartit entre les postes représentés en couleur (autre que grisée) sur le Graphique 141 : le résultat courant avant impôts représente 1,88 % en moyenne sur la période variant entre 1 % et 2,3 % selon les années.

Le taux de valeur ajoutée du secteur a continuellement chuté de 2004 à 2008 avant de retrouver quasiment son niveau de 2004 (21,5 %) en 2009 (Graphique 142).

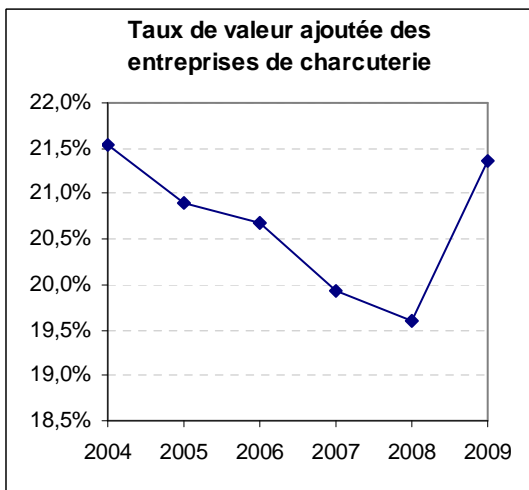
La marge brute (produits moins matière première) rapportée aux produits (taux de marge, au sens strict du terme) est de l'ordre de 50% et tend à diminuer sur la période étudiée ; la marge brute ramenée à la matière première (ratio appelé taux de marque) baisse en conséquence, d'environ 10 points.

Graphique 141



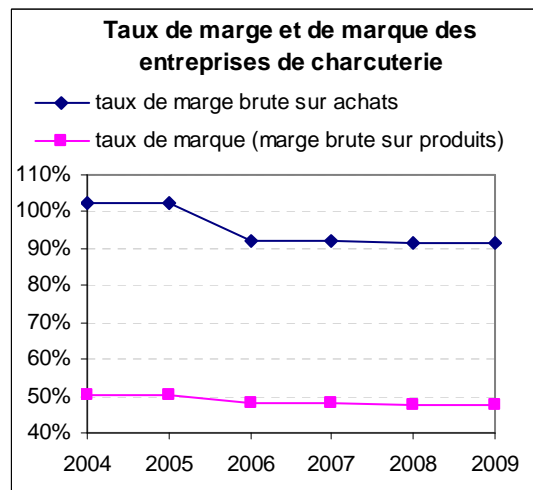
Source : AND International

Graphique 142



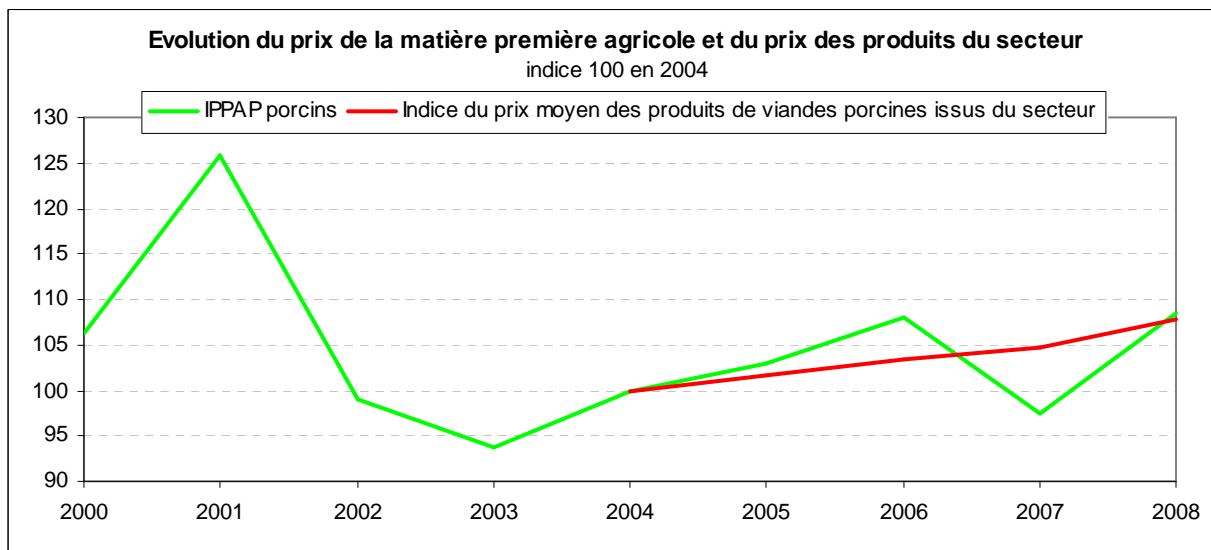
Source : AND International

Graphique 143



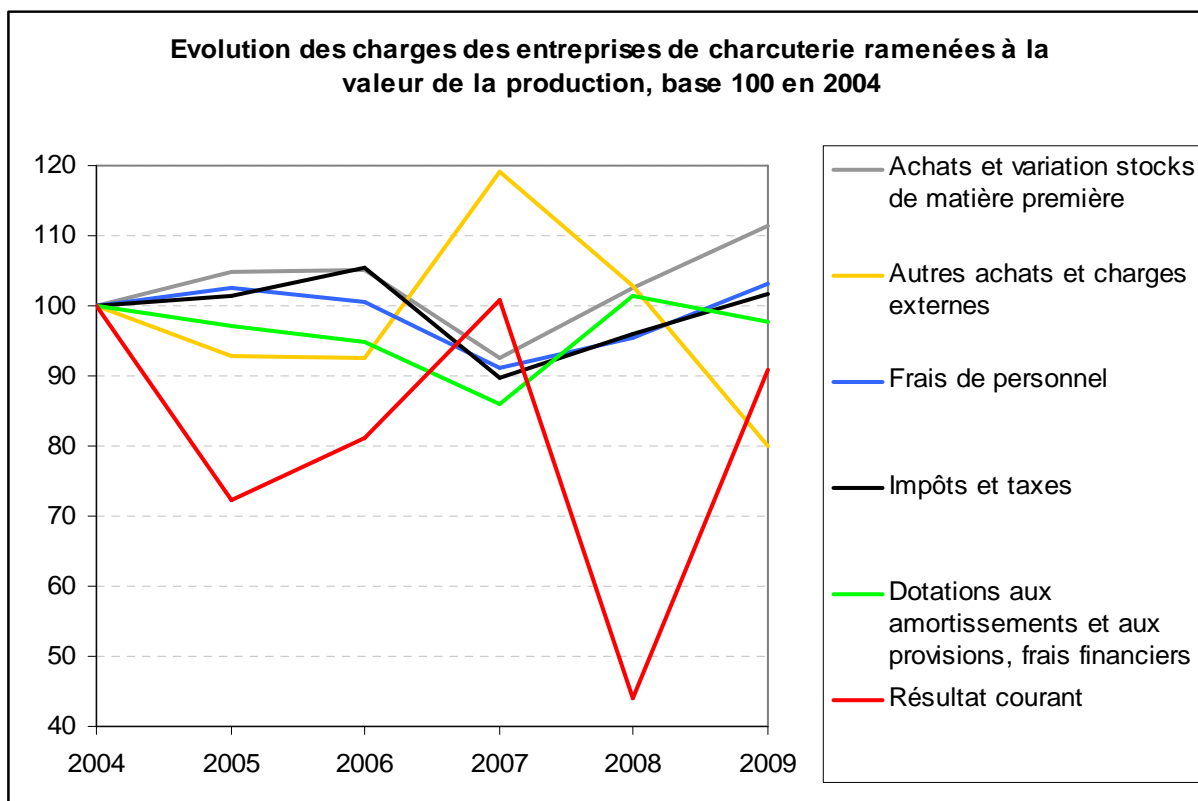
Source : AND International

Graphique 144



Sources : SSP, traitement ad hoc enquêtes EAE-ESANE et PRODCOM

Graphique 145



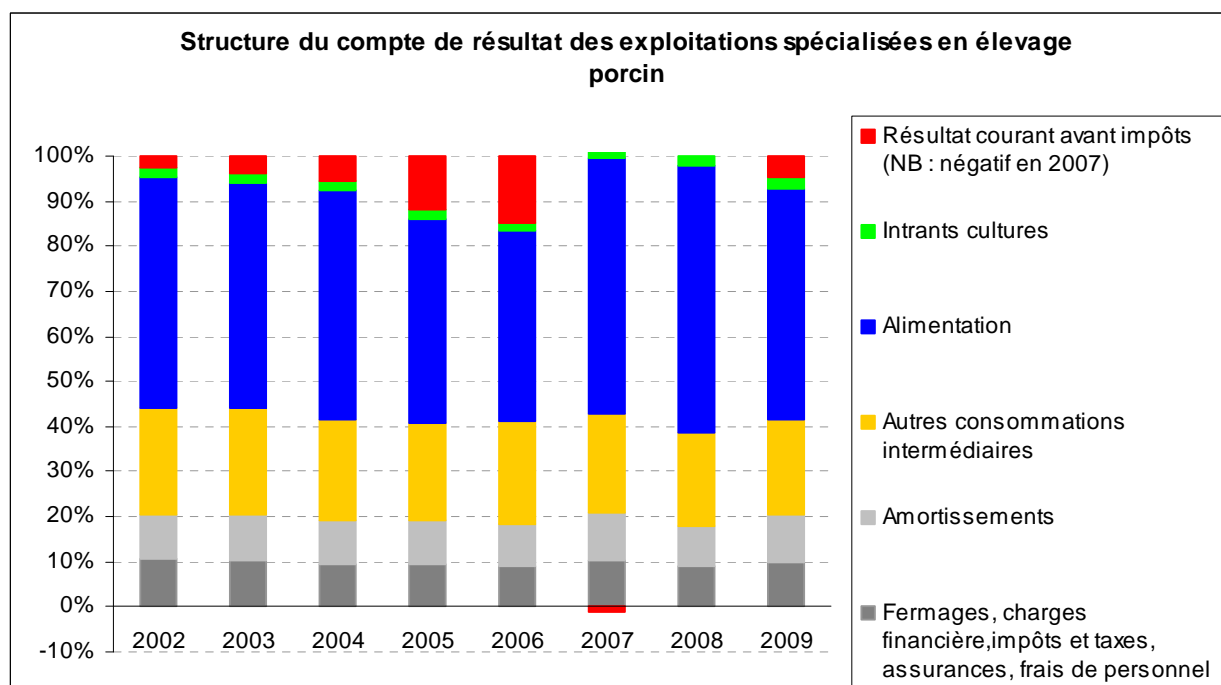
Sources : AND International

5. COMPTES DES EXPLOITATIONS D'ÉLEVAGE PORCIN ET COUTS DE PRODUCTION DU PORC

5.1. Structure des charges et résultat : moyennes et évolution de l'ensemble des exploitations spécialisées dans la production de viande porcine

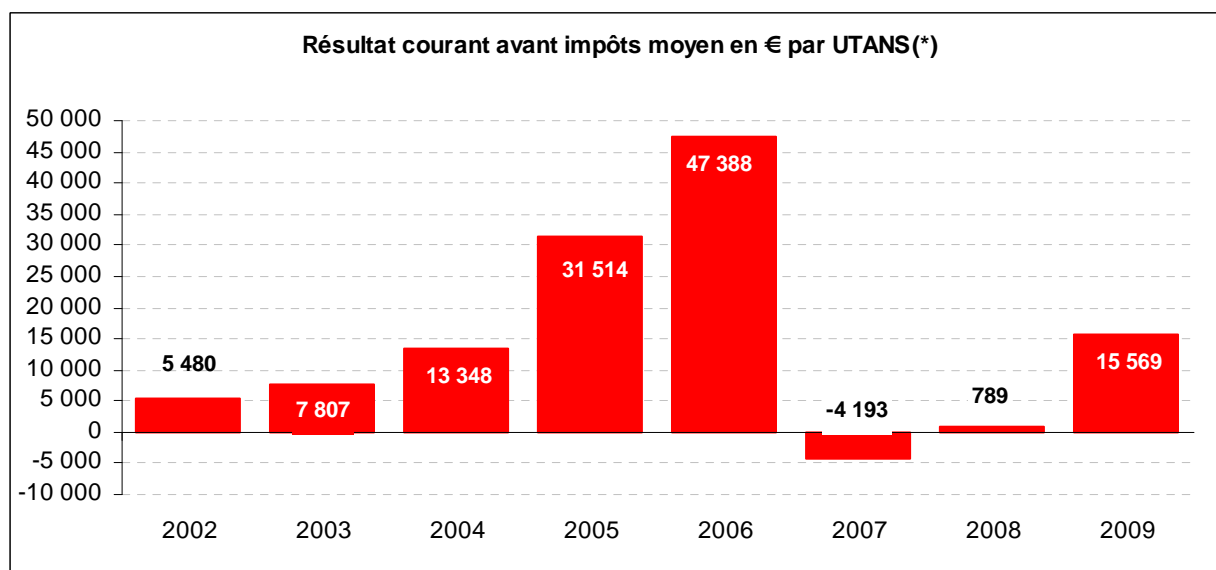
L'échantillon RICA 2002-2009 des exploitations spécialisées dans la production de viande porcine est constitué de 85 à 99 (effectif variable selon les années) exploitations dans lesquelles cette production constitue plus de 85 % de la production de l'exercice et est essentiellement orientée vers la vente de porcs charcutiers (par opposition à l'élevage naisseur). Cet échantillon est représentatif de 2 100 à 2 865 exploitations.

Graphique 146



Source : SSP (RICA)

On note le poids très important de la charge en aliment du bétail (aliments achetés) et les fortes variations du résultat courant, négatif en 2007, quasi-nul l'année suivante (voir également le graphique suivant).



(*) UTANS : unités de travail annuel non salarié

Source : SSP (RICA)

Il est envisageable d'estimer un coût de production moyen national annuel du porc à partir des données comptables d'exploitations du RICA très spécialisées « porcs à l'engrais ».

Cependant, le RICA ne contient pas de données de production de porc exprimées en kg de carcasse, ce qui oblige, pour calculer un coût unitaire au kg produit, à estimer la production annuelle en kg de carcasse via la valeur de cette production (variable évidemment présente dans le RICA) et des prix moyens annuels du kg de carcasse. En outre, pour certains postes de charges dont les intitulés sont insuffisamment détaillés, l'affectation à la production porcine au prorata du produit brut porcin dans la production totale peut conduire à surévaluer le montant réellement imputable au porc, du fait du poids de la production porcine.

La méthode étant en cours d'approfondissement, cette approche ne fait pas l'objet d'une présentation plus développée dans le présent rapport.

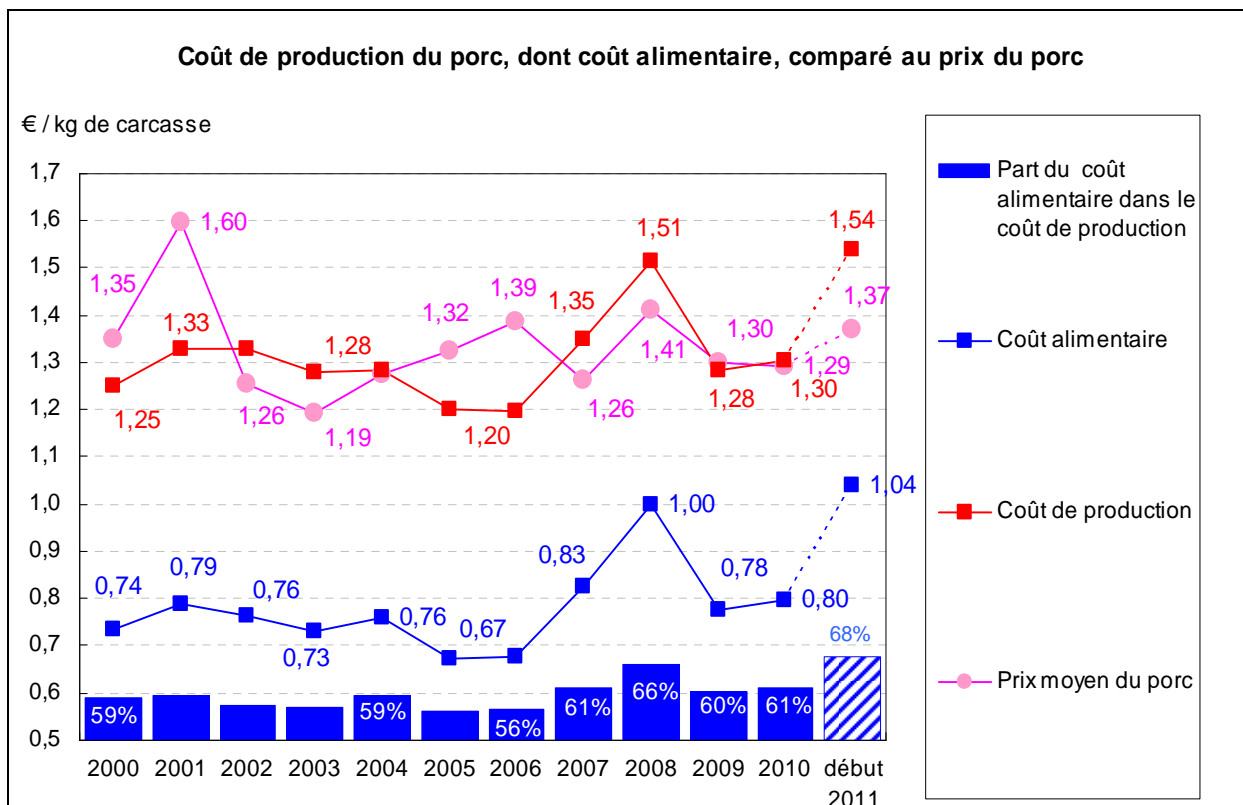
Il en résulte qu'à ce stade, la seule approche « coûts de production agricoles » disponibles pour le porc est celle développée par l'Institut du porc (IFIP), présentée ci-après.

5.2. Coût de production du porc

Cette approche s'appuie sur les données des exploitations suivies par l'IFIP dans le cadre du dispositif GTE (gestion technico-économique), les résultats sont représentatifs d'un élevage naisseur-engraisseur de performances moyennes.

Dans cette approche, le coût de production intègre des charges « calculées » ou « supplétives » (en sus des charges réelles comptables), comprenant une rémunération standard pour le travail familial à hauteur de **2 SMIC** par unité de main d'œuvre, pour les capitaux personnels (taux d'intérêt du marché) et pour les terres en propriété (taux de fermage moyen).

Le coût en aliment repose sur le prix d'achat des aliments complets. Dans le cas de la fabrication d'aliment à la ferme (FAF), les matières premières sont prises en compte au prix d'achat, ou évaluées au prix de marché si elles font l'objet d'une cession interne et des coûts de stockage et fabrication sont ajoutés.



Le coût de production du porc est corrélé au coût alimentaire, lui-même lié au prix de l'aliment (et donc des matières premières, avec un certain décalage). Selon les années, la part de l'alimentation dans le coût de revient total a donc pu varier de 55% à plus de 66%. D'un niveau relativement proches en tendance, en raison du mécanisme libéral présidant aux évolutions du marché du porc, le coût de revient et le prix du porc à l'élevage peuvent diverger sensiblement d'une année à l'autre entraînant des variations de rentabilité de forte amplitude.

Sur la période 2000-2010, le coût de production du porc s'établit en moyenne à 1,30 €/kg avec des variations entre 1,20 €/kg en 2005 et 2006 et 1,51 €/kg en 2008. Sur cette même période, le coût de l'alimentation des porcs a dépassé 60 % du coût de production du kg de porc depuis 2007.

Le prix du porc (produit moyen perçu par l'éleveur pour la vente d'un kilo de porc, pour la qualité moyenne produite, net de cotisations et prélèvements) est en moyenne de 1,33 €/kg allant de 1,19 €/kg en 2003 à 1,60 €/kg en 2001.

Il en résulte une marge nette moyenne de 0,03 €/kg variant entre 0,27 €/kg en 2001 et - 0,10 €/kg en 2008 ce qui se traduit sur le Graphique 148 par la position de la courbe rouge au dessus de la courbe rose.

Section 5 - Viandes de volailles : poulet, dinde

1. PRESENTATION DE LA FILIERE ET CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

La France est le premier pays producteur de volaille de l'Union européenne, devant le Royaume-Uni et l'Allemagne, avec 1,8 million de tonnes produites en 2009.

Le poulet a représenté 56 % des volumes abattus. Mais il convient de distinguer, en poulet de chair, la production de poulets « export » (qui est essentiellement abattue en Bretagne, et expédiée vers les Pays Tiers sous forme de carcasses congelées) et celle de poulets destinés aux marchés national et européen (majoritairement produite dans le Grand Ouest). Les premiers sont des poulets légers de moins de 1,6 kg vif et environ 36 jours de croissance. Dans le cas des seconds, la durée de croissance est plus longue (de 40 à 81 jours) et la gamme plus diversifiée (standard, certifié, Label Rouge, bio).

En 2009, les exportations de viandes de poulet vers les Pays Tiers se sont élevées à 280.000 tec, soit 40 % des abattages français de poulet standard (30 % des abattages de poulet toutes qualités confondues). Les expéditions sur le marché européen ont, quant à elles, porté sur 124.000 tec (13 % des abattages totaux de poulet). Les abattages destinés aux marchés français et communautaire ont été constitués à 65 % de poulet standard, 22 % de poulet Label et 11 % de poulet certifié (CCP).

La production de dinde est également majoritairement réalisée dans le Grand Ouest (46 % des abattages réalisés en Bretagne en 2009, et 24 % dans les Pays de la Loire). Depuis plusieurs années, le secteur de la dinde connaît des difficultés économiques qui ont conduit à une réduction de la production de près de moitié en dix ans. En 2009, les abattages contrôlés de dindes ont porté sur 397.500 tec (soit 58 millions de têtes, contre 105,5 millions en 1999), dont 87 % d'abattages standard. Les exportations ont représenté 35 % des débouchés pour la viande de dinde française, elles ont été destinées à 75 % au marché communautaire.

Les importations représentent une part croissante de la consommation française de viande de volaille (près de 40 % de la consommation de poulet en 2009) et concernent l'ensemble des circuits de distribution. Elles ont porté sur plus de 415.000 tec en 2009, dont 42 % de produits frais, 42 % de produits congelés et 15 % de produits déjà transformés.

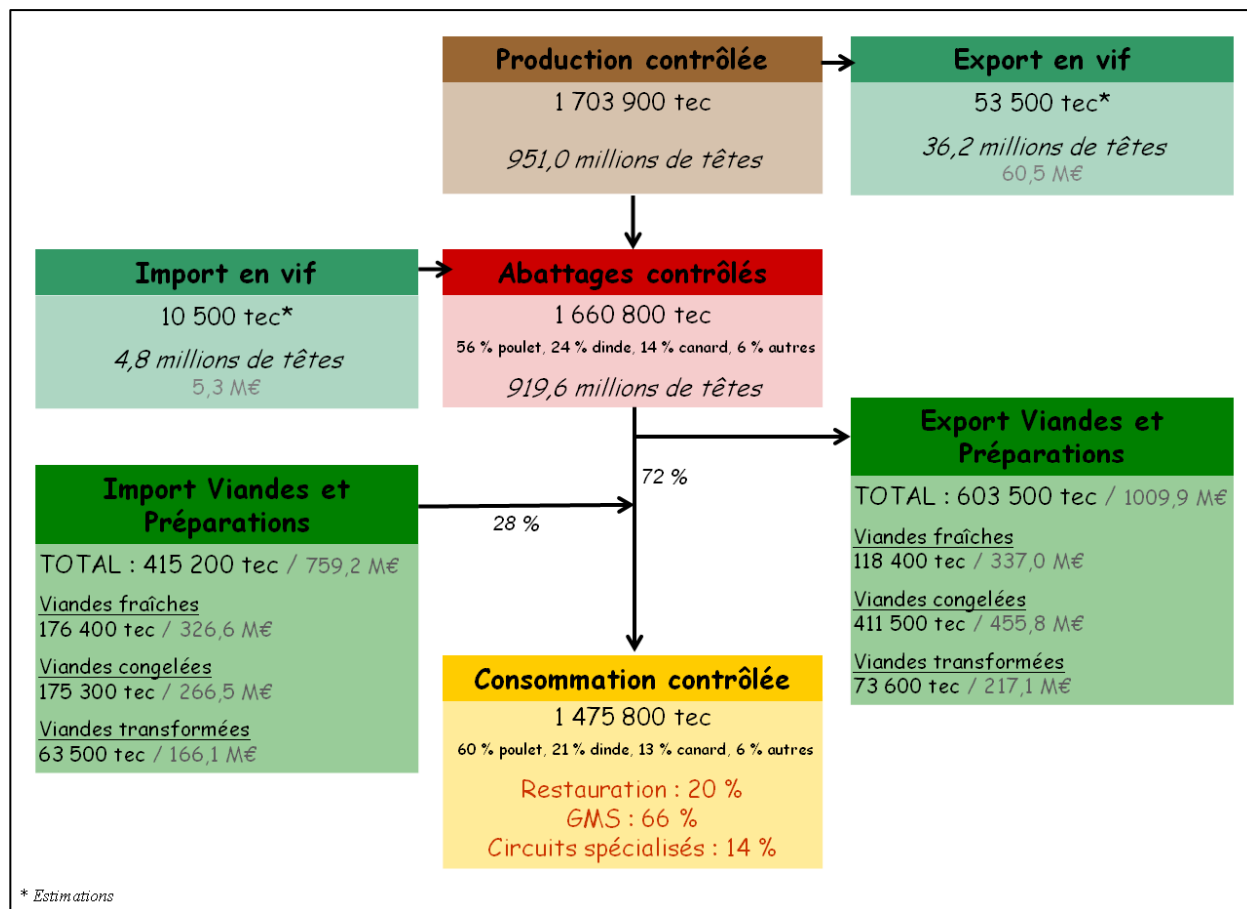
La viande de volaille commercialisée en GMS (hors HD) a représenté 70 % des achats des ménages français de volaille et élaborés frais en 2009. Cette part varie selon les produits, les achats de poulet entier (poulet PAC) ont été réalisés à 83 % en GMS.

Tous circuits de commercialisation confondus, le poulet (y compris produits élaborés) a représenté 58 % des volumes de viande de volaille et élaborés frais achetés par les ménages français en 2009 (en poids de produit fini). Les découpes ont été la forme la plus consommée (53 % en volume, 58 % en valeur). La part des produits élaborés (poulet cuit, fumé, découpes aromatisées, panés frais), en croissance régulière, s'est élevée à 16 % en volume (18 % en valeur). Les 31 % restants (24 % en valeur) ont été commercialisés sous forme de poulet PAC. Le poulet Label Rouge, avec environ la moitié de ces volumes, occupe une place privilégiée dans l'univers du poulet entier.

Les achats des ménages de viande de dinde (y compris panés frais) ont représenté 20 % des achats de viande de volaille. Les ménages ont principalement acheté des escalopes (40 % des achats en volume, 55 % en valeur). Les ventes de cuisses et de panés frais ont chacune représenté 18 % des achats en volume et 10 % en valeur.

La filière des volailles de chair en 2009

Schéma 19

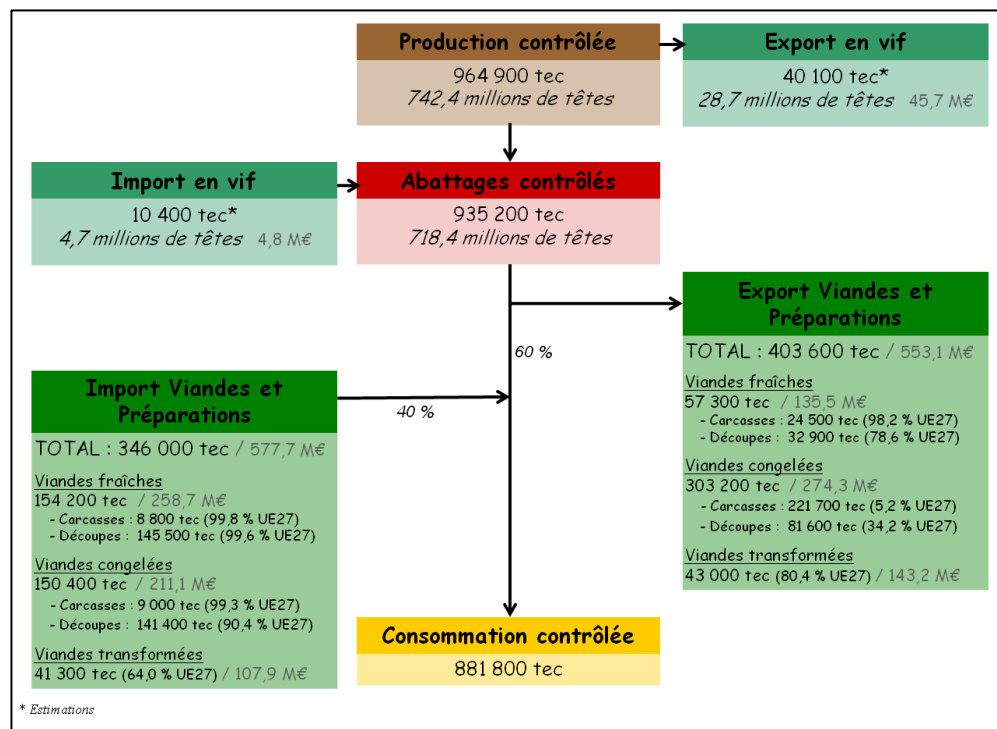


tec : tonne équivalent carcasse

Sources : FranceAgriMer d'après SSP, Douanes, Kantar Worldpanel, Credoc

La filière du poulet de chair en 2009

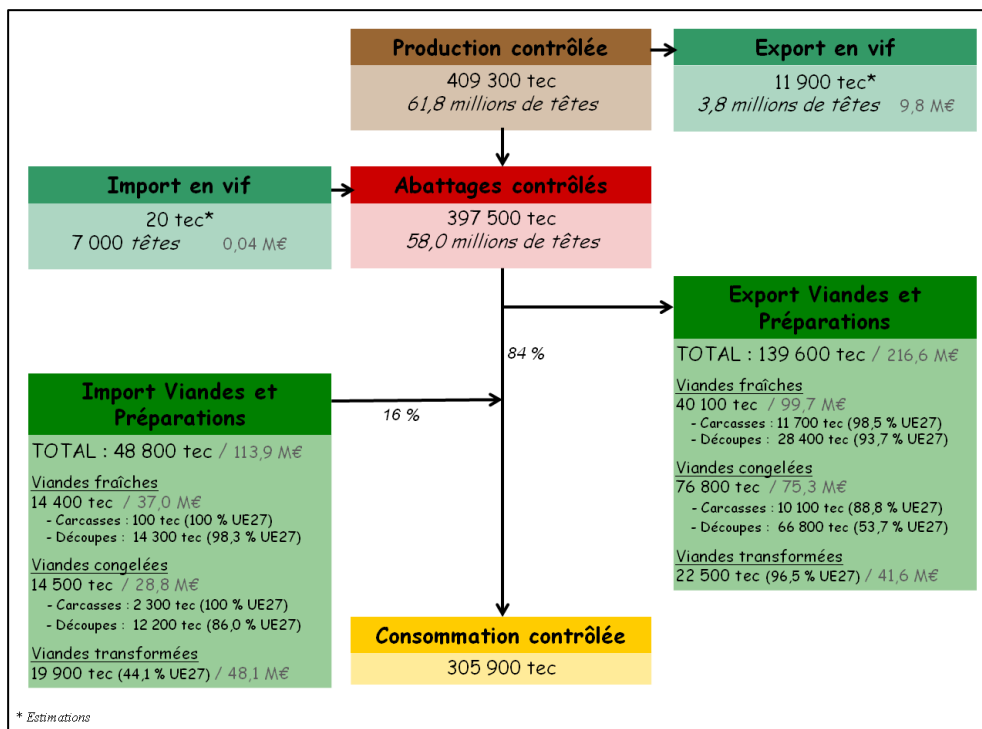
Schéma 20



Sources : FranceAgriMer d'après SSP, Douanes

La filière de la dinde en 2009

Schéma 21



Sources : FranceAgriMer d'après SSP, Douanes

2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES AU SUIVI DES PRIX ET DES MARGES DANS LA FILIERE VOLAILLE

2.1. Données de prix disponibles

2.1.1. Valeurs en vif

Plus de 90 % des volumes de volailles produits fait l'objet de contrats dits d'intégration ou de quasi-intégration [MAGDELAINE P., 2008], mode d'organisation contractuelle entre les éleveurs et des entreprises industrielles ou commerciales (« intégrateurs ») qui fournissent aux éleveurs certains moyens de production, dont l'alimentation des animaux et, généralement, les poussins ; l'éleveur étant généralement propriétaire des bâtiments (parfois du cheptel). Les intégrateurs planifient la production des élevages et reprennent les animaux prêts pour l'abattage en rémunérant les éleveurs selon les modalités prévues dans les contrats.

Il existe deux types principaux de contrats :

- les contrats à façon, qui prévoient une rémunération par kg vif pour un poids et un indice de consommation de référence, assortie de majorations ou minorations en fonction des résultats effectifs de l'élevage (en terme de mortalité, de consommation d'aliments, de poids) en regard des références ;
- les contrats à prix de reprise, qui fixent le prix au kg des animaux à reprendre par l'intégrateur, le prix des poussins et celui des aliments fournis : la rémunération de l'éleveur est le solde entre d'une part, le prix de reprise multiplié par le tonnage produit, et d'autre part, le nombre de poussins multiplié par le prix des poussins et le tonnage d'aliment consommé multiplié par le prix de l'aliment.

Dans ces filières, on ne peut donc identifier de « prix à la production agricole » proprement dit : la valeur unitaire du produit agricole, soit la valeur du kg d'animal vif prêt pour l'abattoir, n'est pas un prix de marché ni la recette unitaire du producteur agricole.

Ces valeurs font toutefois l'objet d'enquêtes statistiques du SSP fournissant mensuellement les prix moyens au kg vif nécessaires au calcul des IPPAP "volailles". Ces données sont également publiées en niveau pour les agrégats suivants : dindes et dindons, poulets, pintade. Des prix en niveau pour le poulet standard ont spécifiquement été fournis pour les besoins de l'observatoire.

Dans le cadre de l'observatoire de la formation des prix et des marges, on utilise ces valeurs en vif comme indicateurs de la valeur de la matière première agricole de la filière, bien que cette valeur soit coproduite par l'éleveur et son intégrateur.

2.1.2. Prix des viandes de volailles vendues par l'industrie à la grande distribution

Actuellement, l'observatoire ne dispose d'aucune référence utilisable de prix industriels en niveau dans la filière volailles³⁶.

Seuls sont disponibles les indices de prix industriels de viandes de volailles élaborés par l'INSEE dans le cadre du dispositif des indices des prix de l'industrie et des services aux entreprises (OPISE).

36 Il existe des cotations régionales de découpe de volailles, réalisées par le réseau des nouvelles des marchés, mais les produits cotés ne représentent qu'une partie du marché et ces prix industriels ne peuvent donc être comparés aux valeurs moyennes nationales recueillies aux stades production et détail.

Ces indices portent toutefois sur de larges agrégats de produits (viandes de poulets, viandes de dindes...) qu'il est difficile de rattacher aux nomenclatures plus précises suivies aux stades amont et détail ; en outre, les niveaux de marge et, dans certains cas, leurs variations, ne peuvent être déduites des seuls indices des prix.

Des données de prix en niveau pourront être fournies ultérieurement par l'INSEE à l'observatoire, dans le cadre de la convention INSEE-FranceAgriMer prévue par l'article L621-8 du code rural et de la pêche maritime (cf. annexe 3), par adaptation du dispositif OPISE, en concertation avec les industriels.

En outre, d'autres données ou références industrielles, également non disponibles à ce stade, sont indispensables pour calculer des marges brutes unitaires dans l'industrie : il s'agit des rendements de découpe lors de l'élaboration de filets ou escalopes, cuisses, ailes, etc., et de la valorisation des autres produits.

2.1.3. Prix des volailles au détail

On utilise les prix d'achat moyens pondérés mensuels issus du panel de consommateurs Kantar Worldpanel, disponibles depuis 2003.

Le suivi a été limité aux articles suivants : poulet entier PAC standard et de label, escalopes de poulet standard et de label, escalopes de dinde.

2.2. Indicateurs de marge brute

Il résulte des carences dans l'information disponible au stade industriel qu'il est actuellement impossible de déterminer des marges brutes de la transformation pour les produits de la filière volaille retenus par l'observatoire ; en conséquence, le présent rapport s'est limité à deux approches :

- le calcul d'indicateurs de « marge brute agrégée » sur chacun des articles suivis par l'observatoire : simple différence entre prix au détail (HT) et valeur du vif ; cet indicateur agrège les marges industrielles et de distribution, non corrigées par les rendements ;
- l'estimation de marges brutes industrielles sur les agrégats « viande de volailles », « viande de poulets » et « viande de dinde », à partir de résultats annuels issus des comptes sectoriels.

3. PRIX ET MARGES DANS LA FILIERE VOLAILLE DE CHAIR

3.1. Prix et marges brutes agrégées sur quelques articles de poulet de dinde

Les Graphique 149 à Graphique 158 (pages suivantes) présentent pour chaque article retenu (poulets PAC standard et label, escalopes de poulet standard et label, escalope de dinde) :

- le prix au détail en GMS (HT) de cet article et la valeur au kg en vif de l'animal correspondant ;
- l'indicateur de marge brute agrégée correspondant.

Ce graphique est réalisé avec une double échelle afin de pouvoir comparer plus facilement les évolutions des deux séries, aux ordres de grandeurs très différents.

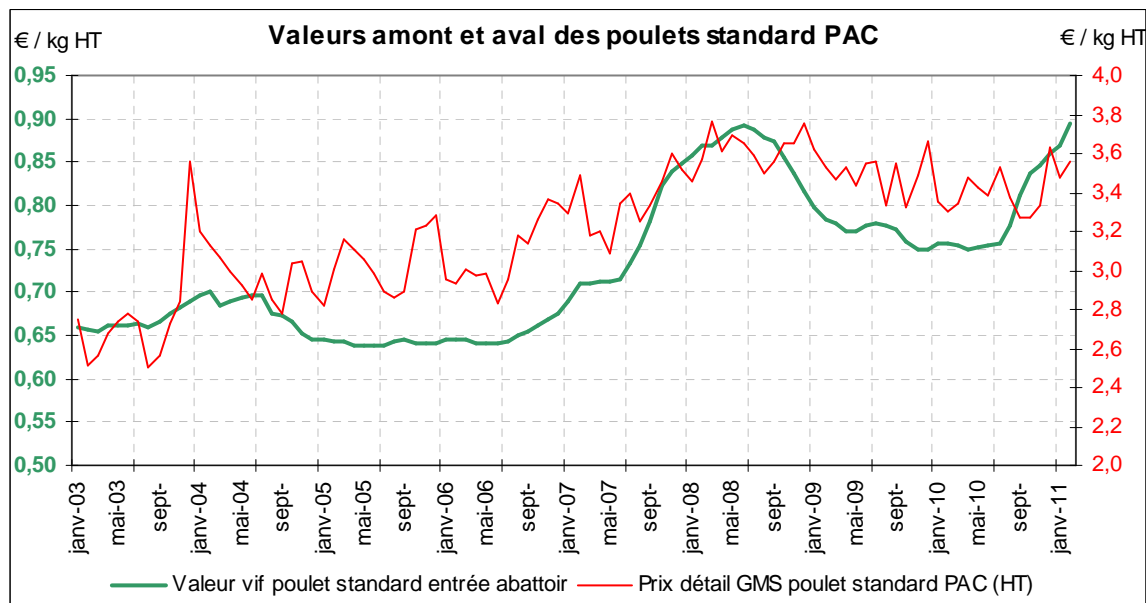
On constate que les deux courbes suivent des évolutions relativement parallèles mis à part certaines baisses du prix du vif qui ne se retrouvent pas au niveau du prix de détail GMS (cas de l'escalope de dinde notamment, Graphique 157)

Les prix du vif entrée abattoir sont quant à eux fortement corrélés à l'évolution du prix des céréales. En effet, l'aliment représente la part majeure des coûts de production (voir paragraphe 5 sur les coûts de production). Ainsi, la sécheresse en 2003 avait eu pour conséquence l'augmentation du prix des céréales en 2004 qui se traduit en volaille par l'augmentation de la valeur du kilo de volaille vif. La très bonne récolte céréalière a permis de faire redescendre le prix des aliments du bétail à partir du second semestre 2004. Les prix sont restés relativement bas jusqu'à la hausse marquée de 2007.

D'après l'indice calculé par l'ITAVI, le coût des matières premières des aliments a progressé de 26,7 % pour le poulet standard. Pour d'autres productions, comme le poulet label, la hausse du coût de ces matières a été de 33 %.

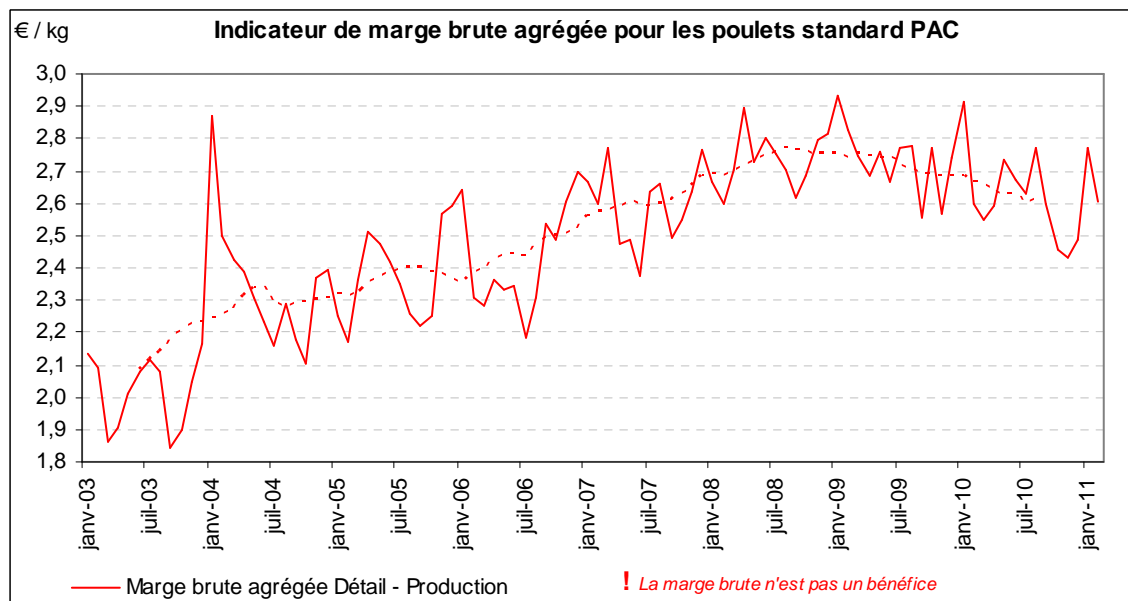
Si l'on considère que le coût des matières premières constitue 90 % du prix de l'aliment composé volaille et que le coût alimentaire correspond à 55 % du prix de revient des animaux de chair, on peut estimer, toutes choses égales par ailleurs, qu'entre 2006 et 2007 la hausse du coût alimentaire s'est traduite par une hausse du coût de production de la volaille de chair d'environ 14 %.

Graphique 149



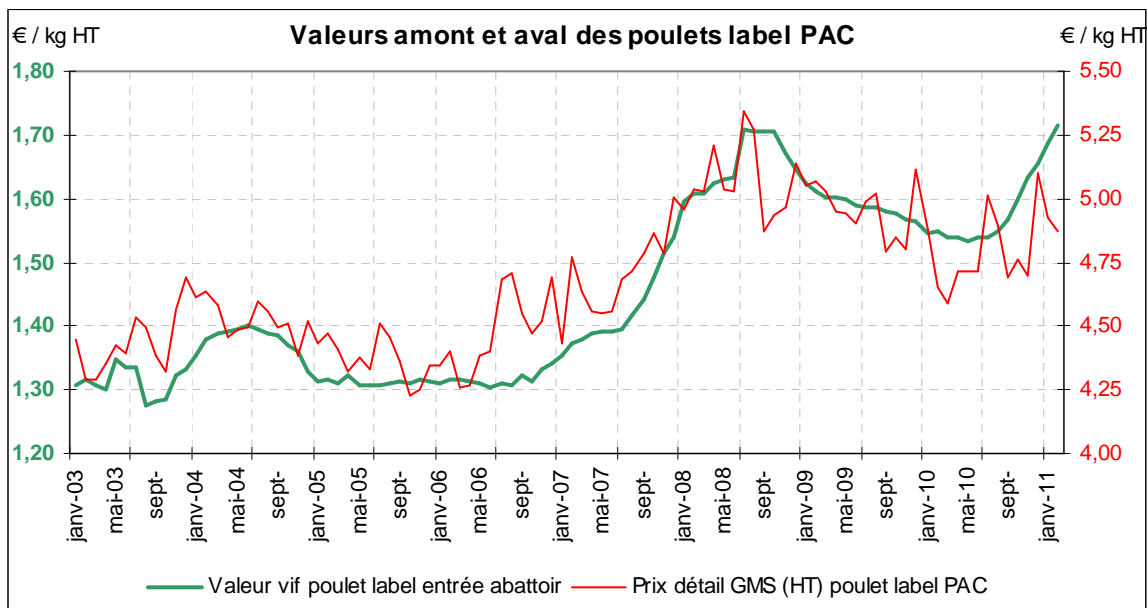
Sources : SSP, Kantar Worldpanel ; traitements FranceAgriMer

Graphique 150



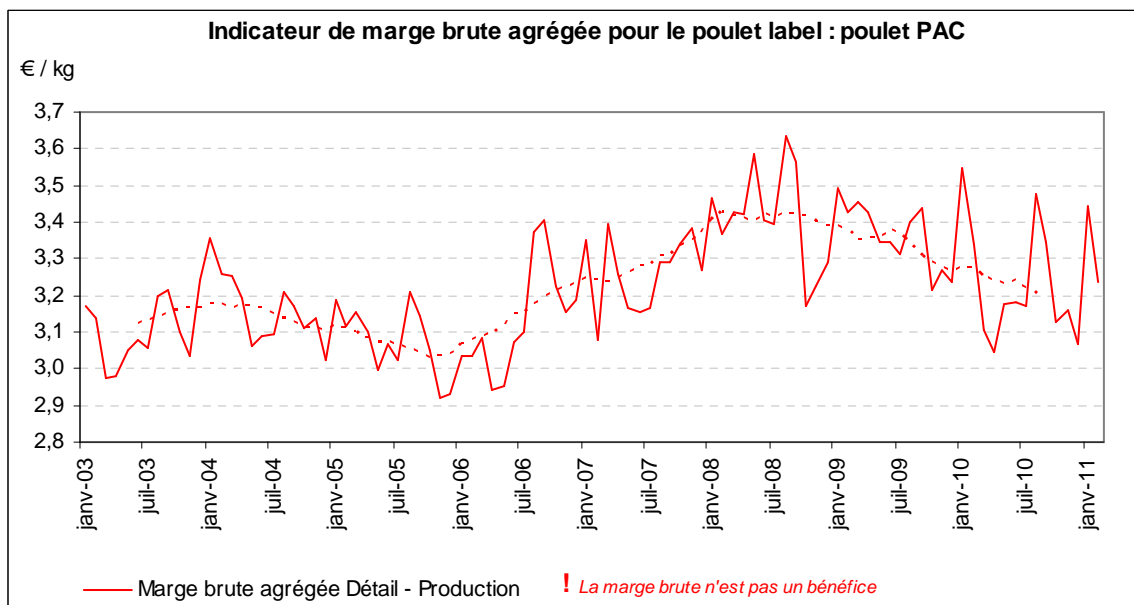
Sources : SSP, Kantar Worldpanel ; traitements FranceAgriMer

Graphique 151



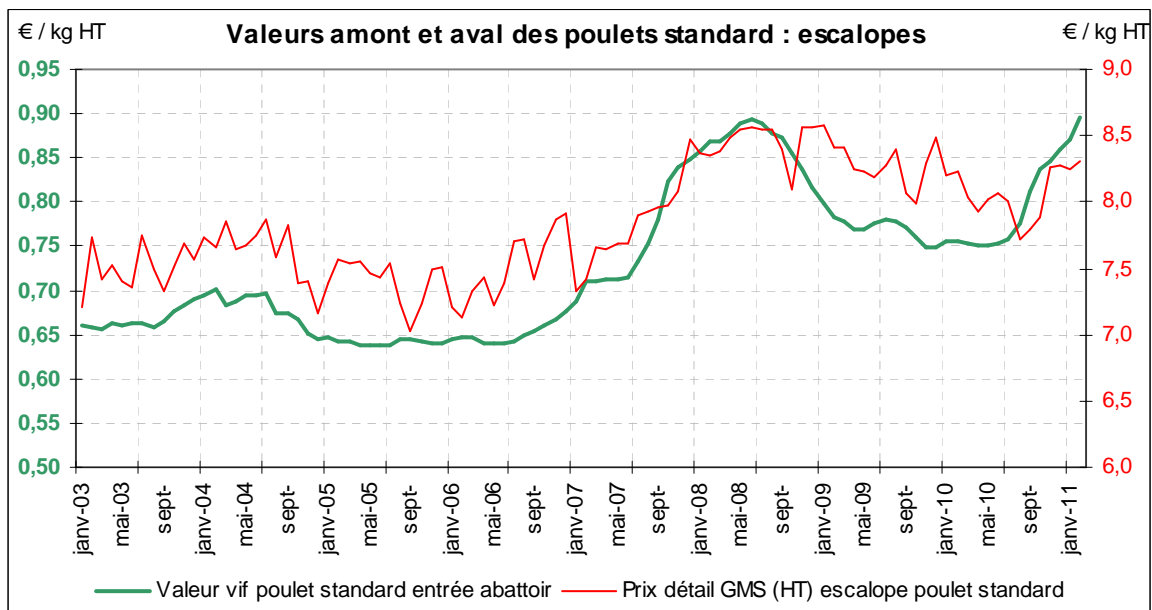
Sources : SSP, Kantar Worldpanel ; traitements FranceAgriMer

Graphique 152



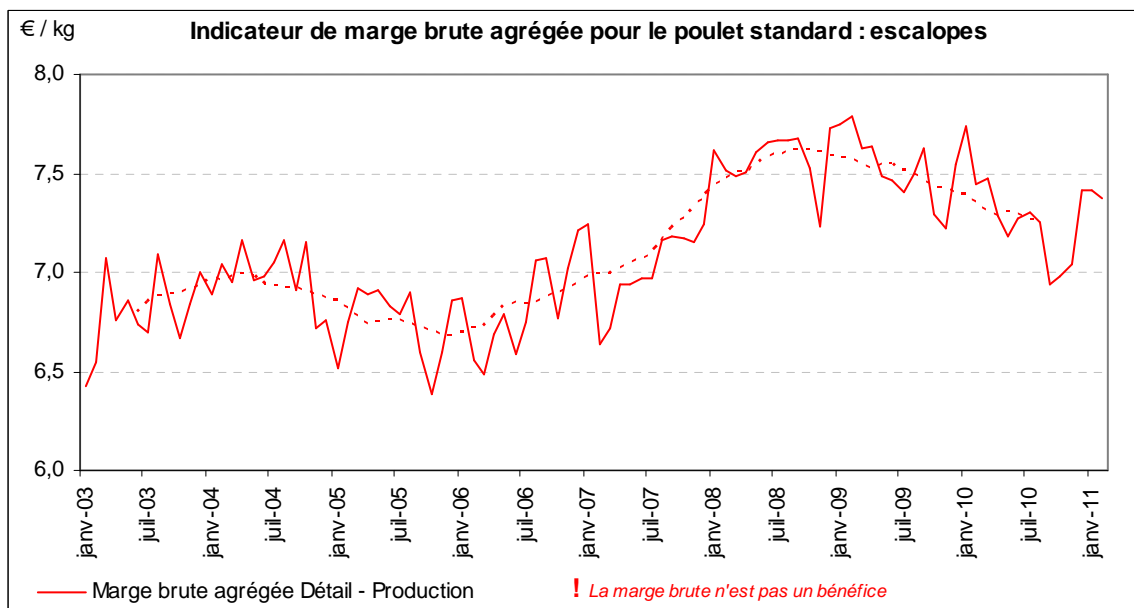
Sources : SSP, Kantar Worldpanel ; traitements FranceAgriMer

Graphique 153



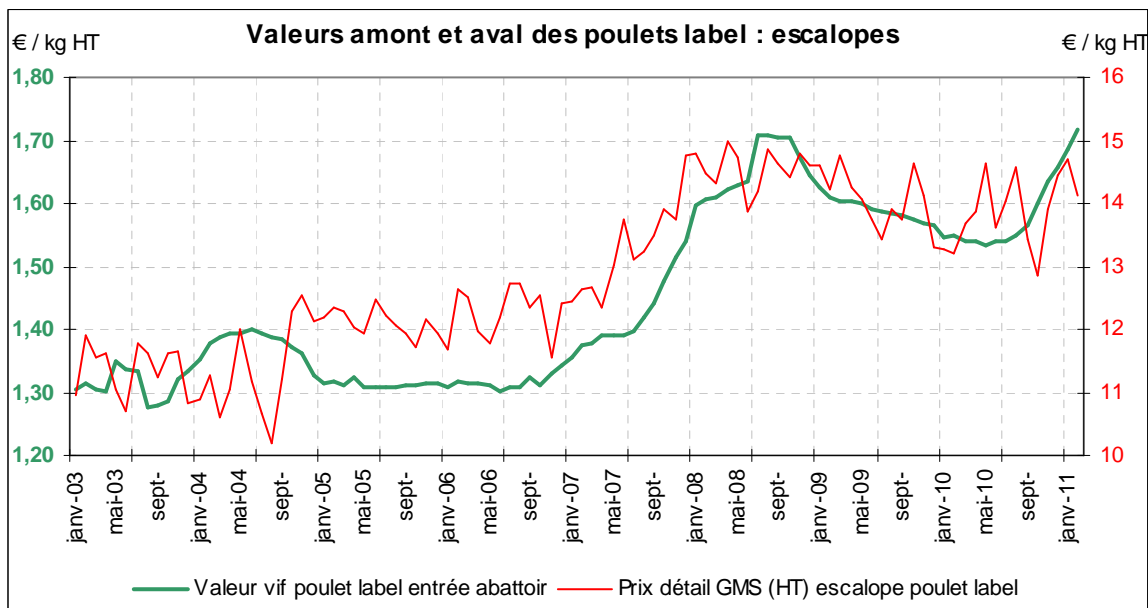
Sources : SSP, Kantar Worldpanel ; traitements FranceAgriMer

Graphique 154



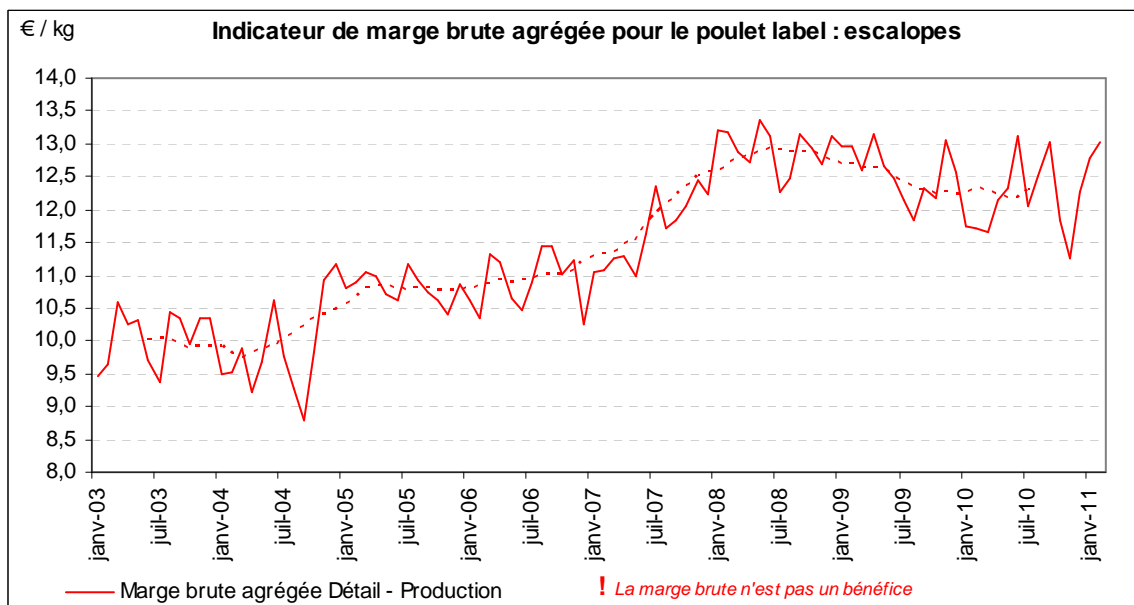
Sources : SSP, Kantar Worldpanel ; traitements FranceAgriMer

Graphique 155



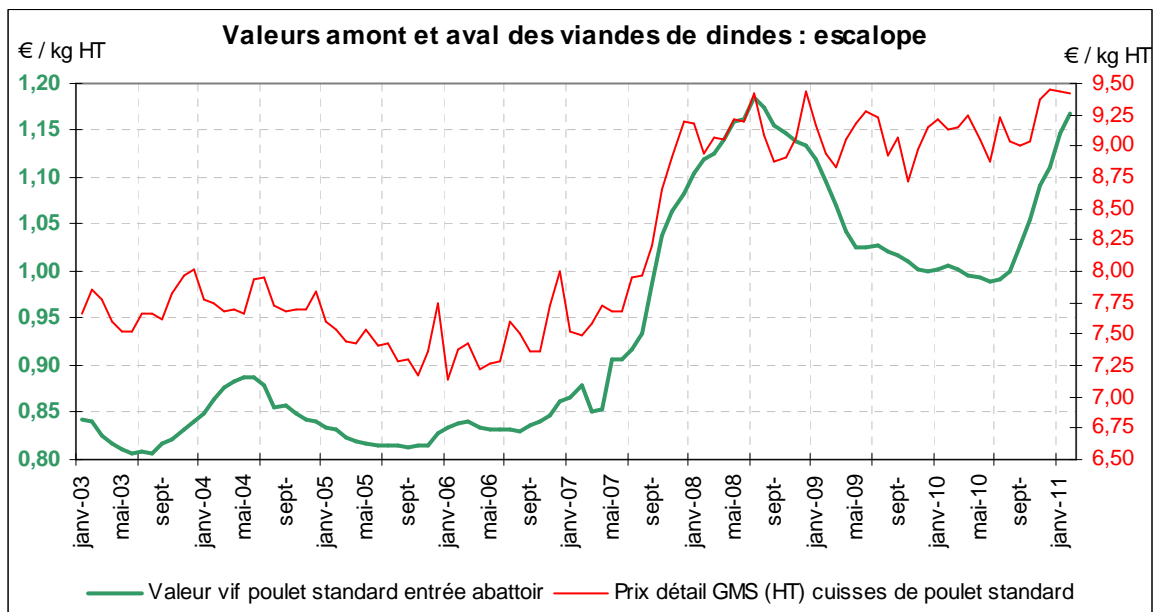
Sources : SSP, Kantar Worldpanel ; traitements FranceAgriMer

Graphique 156



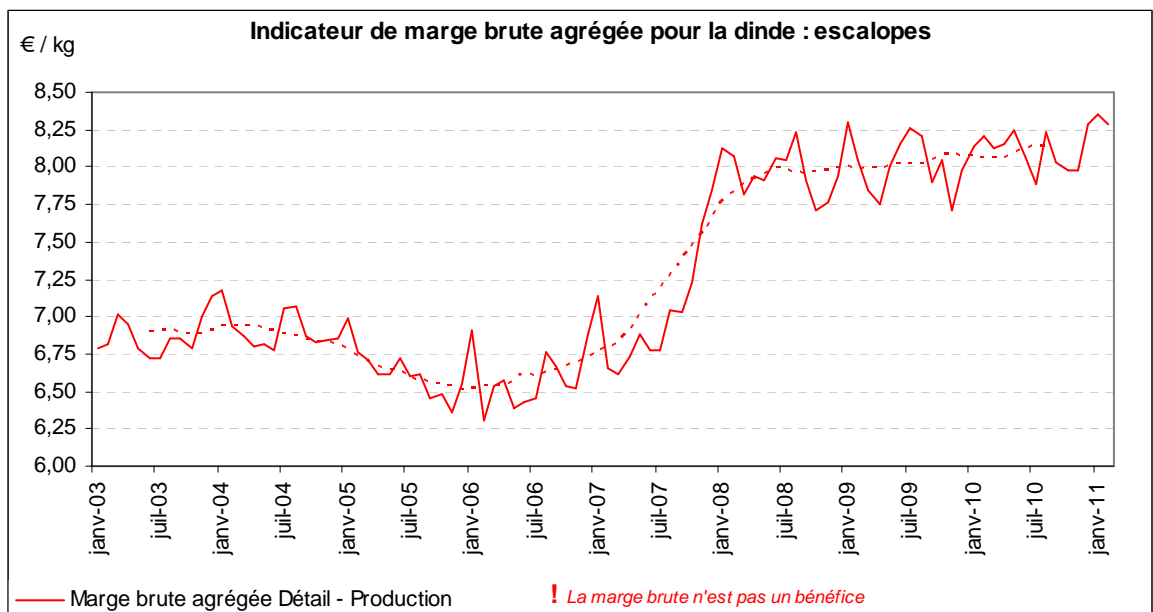
Sources : SSP, Kantar Worldpanel ; traitements FranceAgriMer

Graphique 157



Sources : SSP, Kantar Worldpanel ; traitements FranceAgriMer

Graphique 158



Sources : SSP, Kantar Worldpanel ; traitements FranceAgriMer

4. COMPTES DES INDUSTRIES DES VIANDES DE VOLAILLES

Les entreprises de l'industrie des viandes relevant du secteur *10.12.z – Transformation et conservation des viandes de volailles* réalisent l'abattage des animaux et la découpe jusqu'à l'élaboration des produits plus ou moins élaborés (volailles entières prêtes à cuire (PAC), cuisses, escalopes, etc., en UVCI, articles frais ou congelés, pour le commerce de gros ou de détail ainsi que pour l'export (congelé, notamment), ou destinés à d'autres transformations industrielles (plats cuisinés, produits de « fast-food »...)

Malgré la diversité des produits fabriqués par ce secteur, y compris à partir d'une même espèce (cf. différents types de poulets : labels, standard, CQC, export, marques de distributeurs, marques nationales), l'analyse de comptes sectoriels apporte des éléments d'explication sur le « contenu » des marges brutes unitaire par article valorisé vers la grande distribution.

Nous avons mobilisé les données de 2000 à 2008 d'un sous-ensemble du secteur *10.12.z. Transformation et conservation des viandes de volailles* plus spécialisé en viandes de poulet et de dinde (des contraintes de représentativité et de secret statistique interdisent en effet d'isoler les quelques entreprises fortement spécialisées dans une seule des deux espèces). Ces résultats originaux ont été constitués spécialement pour l'observatoire par SSP à partir des bases de données des enquêtes EAE, ESANE et PRODCOM. Ce « sous-secteur » permet d'identifier des évolutions de portée générale dans l'industrie des viandes de volailles (du moins pour l'espèce visée). En revanche, les quelques données en volume porte sur des tonnages de produits hétérogènes (dindes et poulets).

4.1. Structure et évolution des comptes dans le secteur industriel « Transformation et conservation des viandes de dinde et de poulet »

La marge brute de transformation du secteur se répartit entre les postes représentés en couleur (autre que grisée) sur le Graphique 159 : le résultat courant avant impôts n'en occupe qu'une part modeste, surtout depuis 2002, il est en outre négatif en 2004, 2006 et 2008.

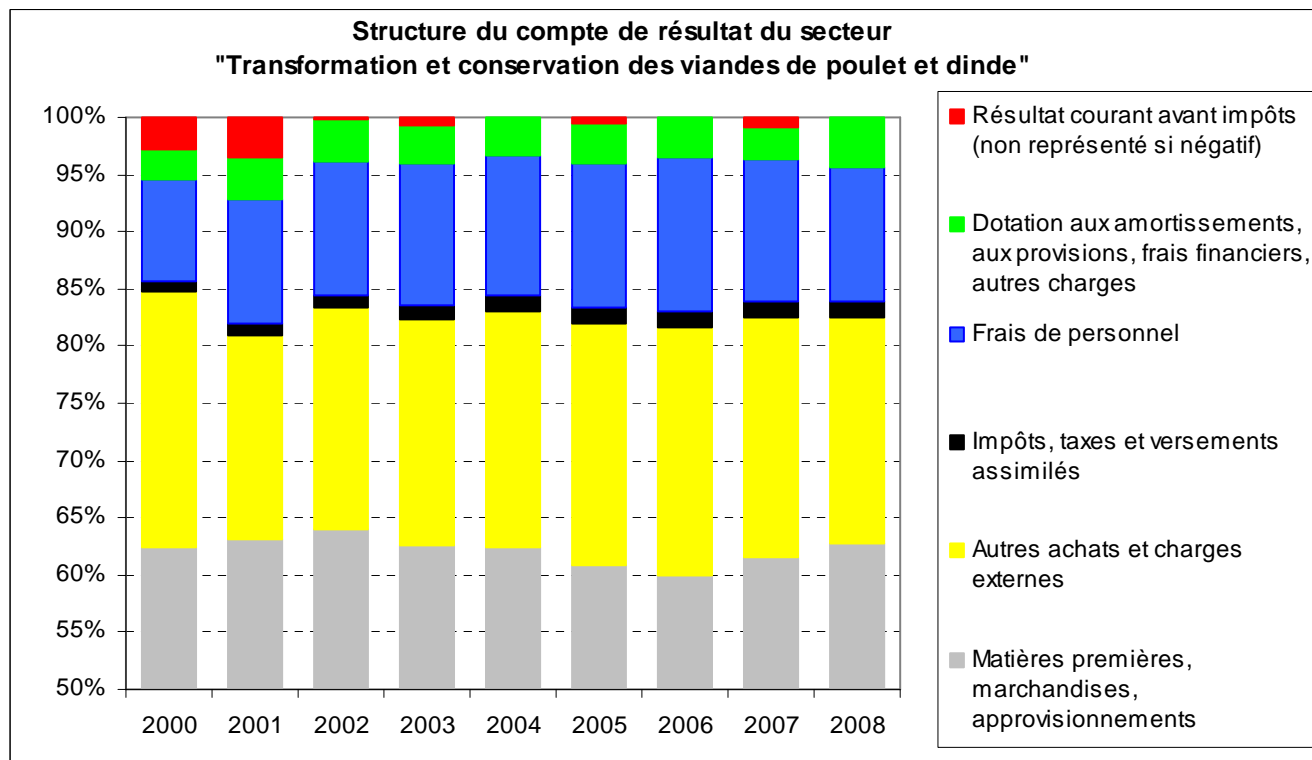
Le taux de valeur ajoutée du secteur tend à augmenter, après les évolutions contrastées de 2000-2002 (Graphique 160), sous l'effet de l'élévation du prix moyen des produits (Graphique 161) tandis que la part de la matière première décroît dans la valeur de la production de 2002 à 2006 (Graphique 159).

Au cours de la période 2000 à 2008, le prix moyen des produits issus de la viande de « Poulets de chair et Dindes » vendus par les entreprises spécialisées dans ce secteur d'activité enregistre des évolutions contrastées et liées à l'évolution des approvisionnements et des crises sanitaires : une forte hausse en 2001 (+ 11 %) suivie d'un recul en 2002 (- 4,4 %) et 2003 (- 1,4 %) , conséquence de la crise avicole. Le prix progresse fortement en 2004 (+ 6,8 %), suivie d'une stabilisation en 2005 et 2006 (- 0,4 % et + 0,7 % respectivement) puis une forte croissance en 2008 (+ 11 %) et 2009 (+ 10 %).

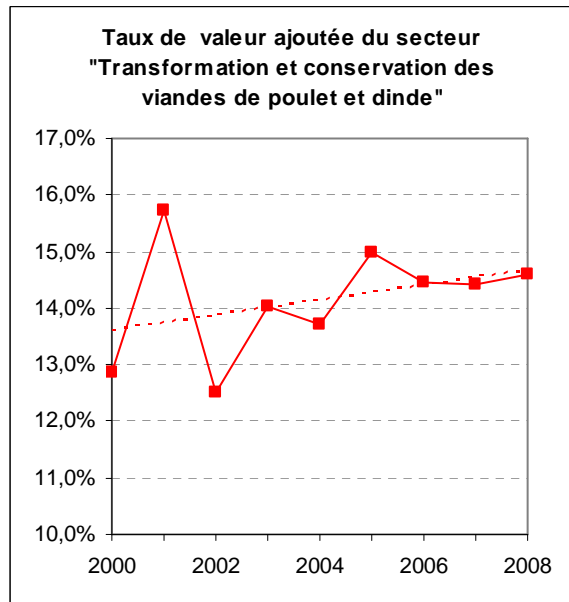
Les évolutions des prix industriels reproduisent dans une certaine mesure celles du coût de la matière première (valeurs en vif) ainsi que l'indiquent courbes des Graphique 149 à Graphique 157 ; c'est une spécificité déjà soulignée de la filière des volailles de chair, liée à l'intégration. La différence entre prix industriel et valeur en vif ne reste toutefois pas constante : l'analyse des évolutions des indices montre que cette différence augmente en 2001, 2003, 2004 et 2005 pour le poulet et la dinde, ainsi qu'en 2006 pour cette dernière ; l'écart entre prix industriel et valeur en vif diminue en 2002 pour les deux types de volailles ; les évolutions de l'écart de prix en 2006, 2007 et 2008 pour le poulet, 2006 et 2008 pour la dinde, n'étant pas déterminables au vu des seuls indices³⁷.

³⁷ Rappelons que le signe de la variation de la marge brute (différence entre prix aval et prix amont) n'est déterminable, en ne connaissant que les indices des prix amont et aval que dans certains cas : si l'indice du prix amont augmente plus (ou diminue moins) que le prix aval, alors, la marge augmente ; si l'indice du prix aval baisse alors que le prix amont augmente ou baisse moins, alors la marge baisse.

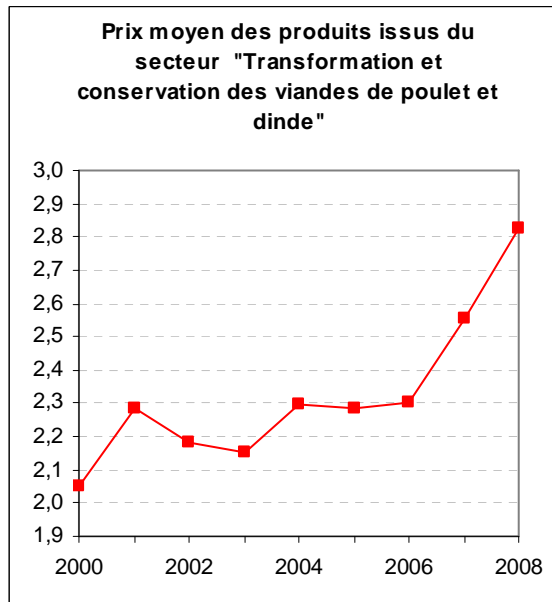
Graphique 159



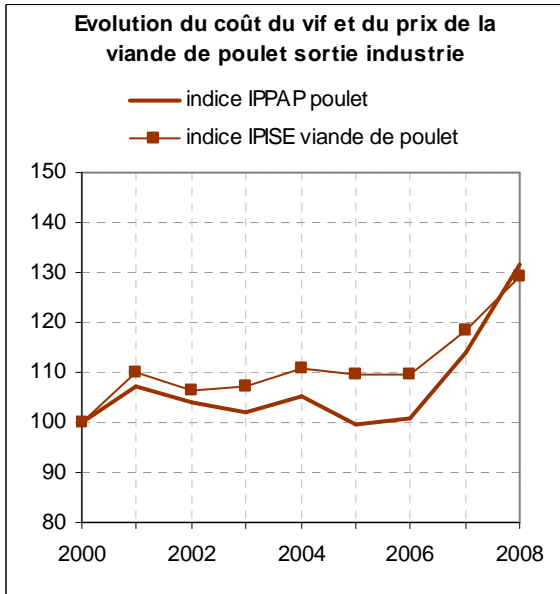
Graphique 160



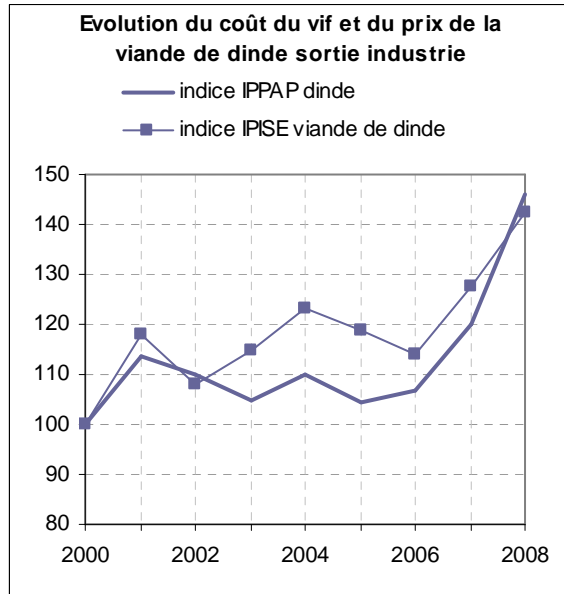
Graphique 161



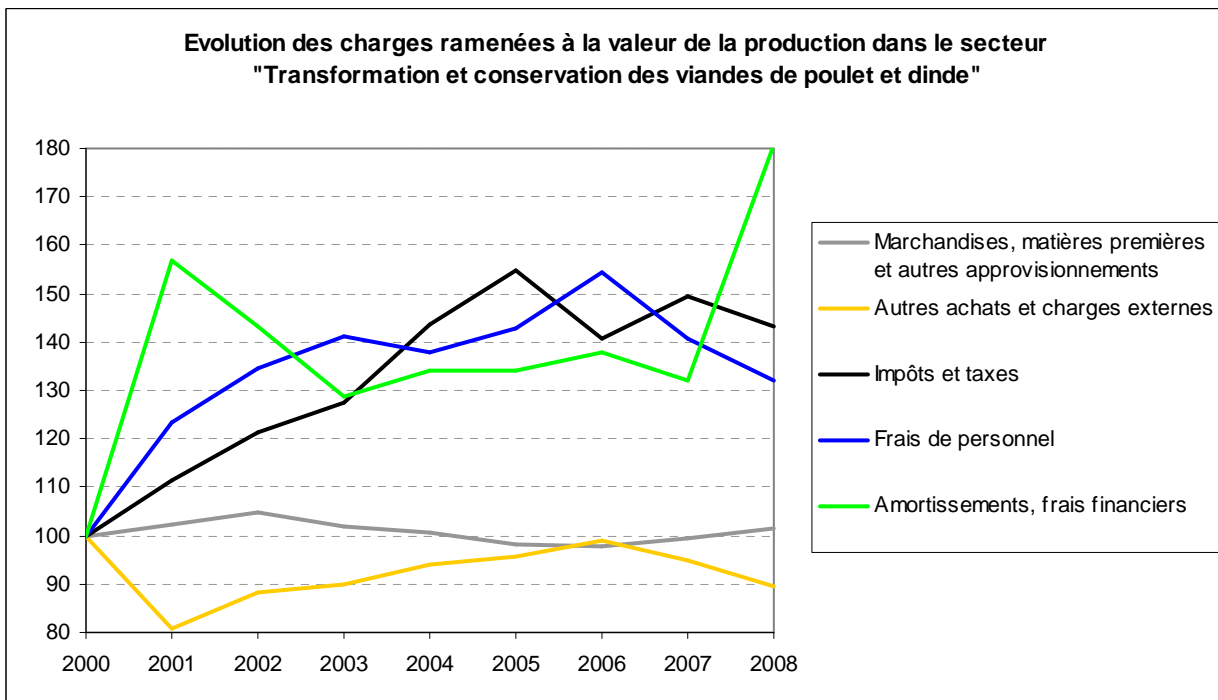
Graphique 162



Graphique 163



Graphique 164



Sources : SSP, traitement ad hoc enquêtes EAE-ESANE et PRODCOM

5. COUT DE PRODUCTION DES VOLAILLES EN VIF

Compte tenu du caractère « intégrée » de la production de volailles (90 % des volumes et des élevages relèvent de ce mode d'organisation associant éleveurs et entreprises commerciales ou industrielles), les données comptables d'élevages non intégrés, présentes dans la RICA, ne sont représentatives que d'une petite partie du maillon agricole de la filière ; elles ne sont pas exploitées ici. Par ailleurs, l'exploitation de données comptables d'élevages intégrés, également disponibles dans le RICA, nécessiterait des travaux spécifiques, non entrepris à ce stade.

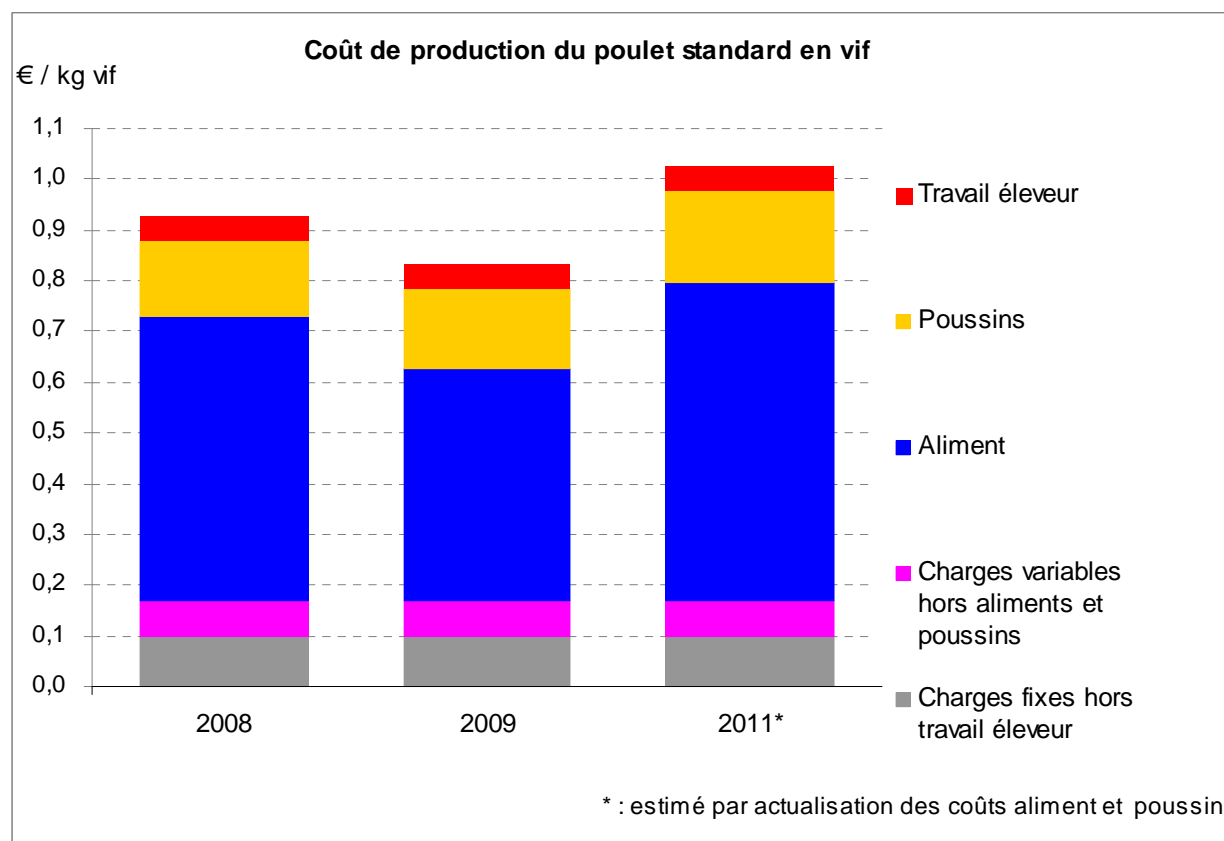
On s'en tient donc à la présentation des coûts de production « du vif » (animaux livrés à l'abatteur), calculés par l'ITAVI (Institut technique de l'aviculture), et ce pour trois catégories de volailles : poulet standard, poulet de label et dinde-dindon-dindonneau.

Ce « coût du vif » est composé de charges supportées d'une part, par l'éleveur, d'autre part, par l'intégrateur. La répartition par nature de charges entre les deux acteurs dépend du type de contrat : en général, l'éleveur apporte son travail et assume les charges sur les matériels et bâtiments, tandis que l'intégrateur supporte les charges d'aliments, fournit dans certains cas les poussins, et verse à l'éleveur une rémunération calculée selon différentes modalités, en fonction du type de contrat (cf. 2.1.1). Dans la méthode de calcul de l'ITAVI, la rémunération du travail de l'éleveur est simulée à **2 SMIC**.

Pour les trois types de volailles considérées, on note le poids important et prépondérant de l'aliment dans le coût de production du vif, poids accru début 2011 du fait de la hausse des prix des matières premières.

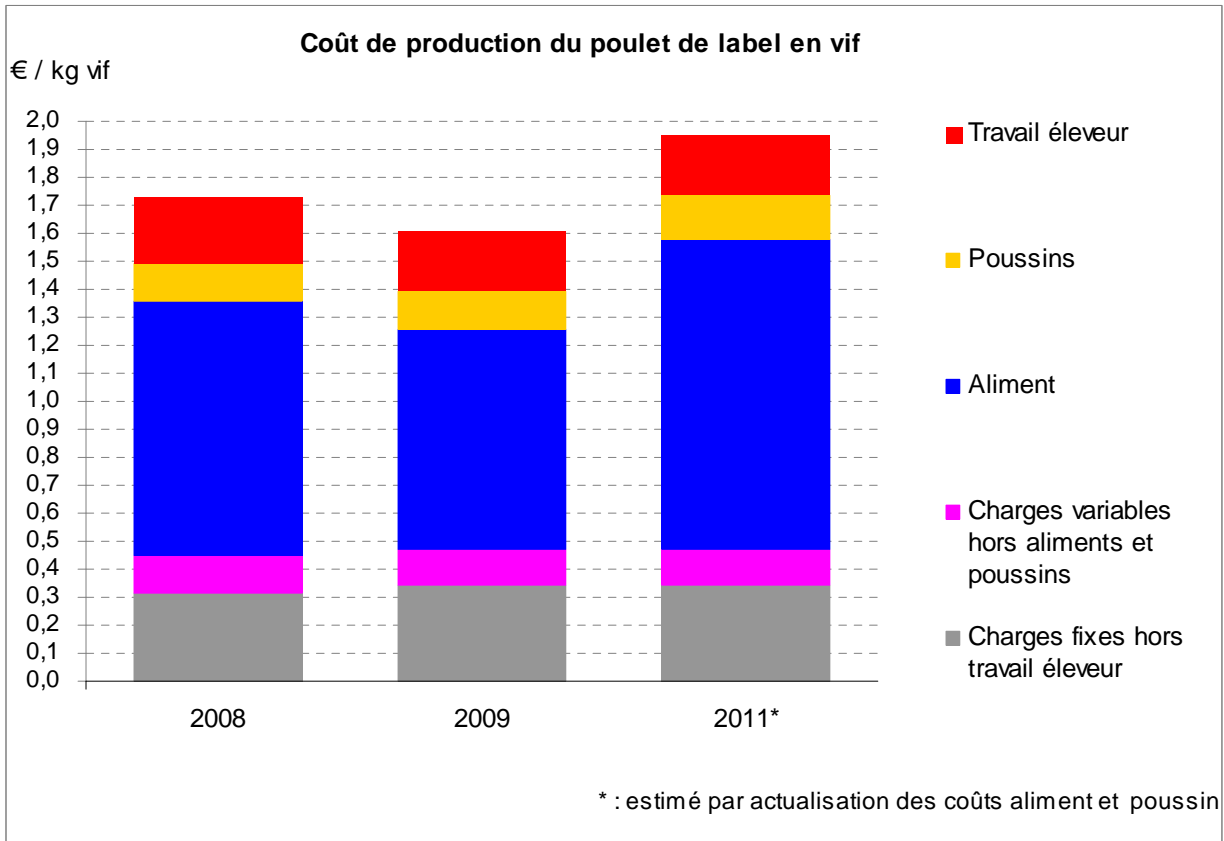
Évaluée sur la base unitaire de **2 SMIC** par travailleur, la charge totale en travail familial dans les élevages s'avère plus importante dans la production de poulets de labels que pour les autres volailles.

Graphique 165



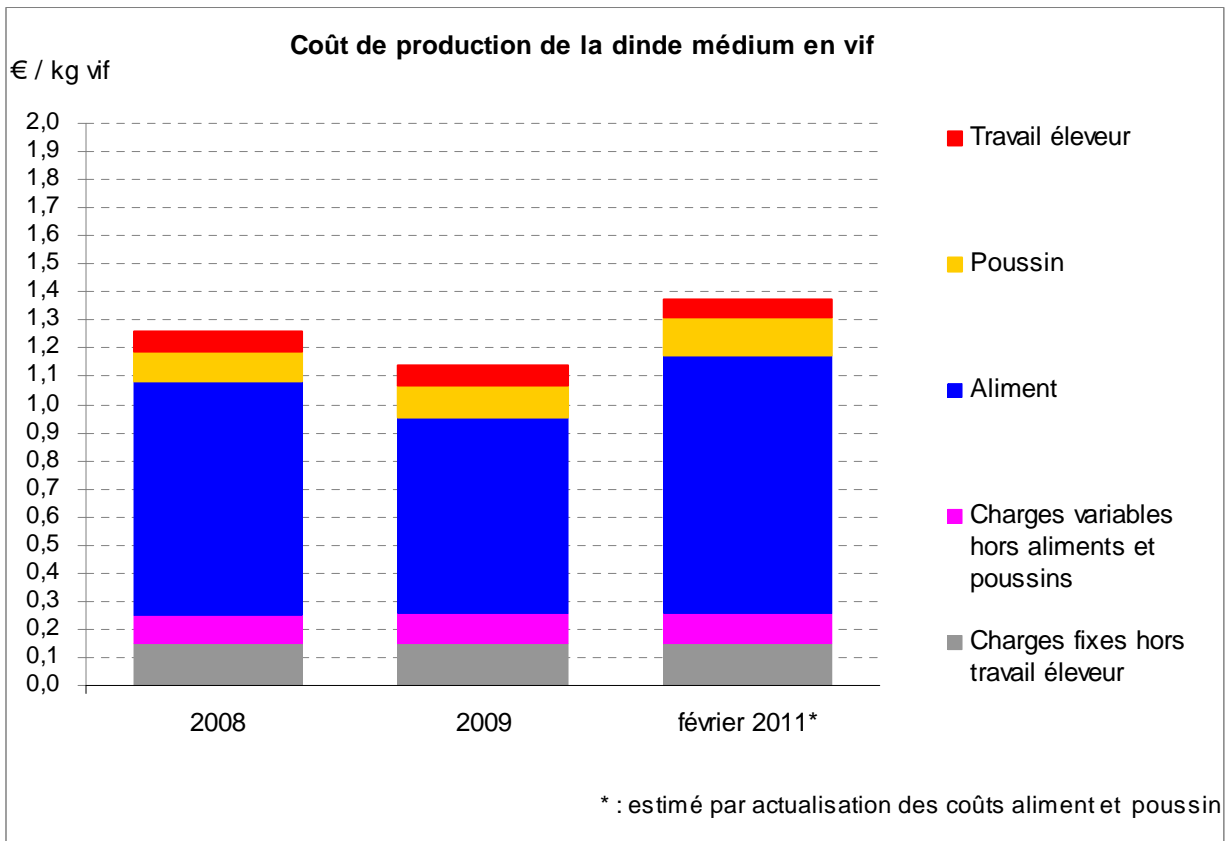
Source : ITAVI

Graphique 166



Source : ITAVI

Graphique 167



Source : ITAVI

BIBLIOGRAPHIE

BESSON D. ; LESDOS-CAUHAPE C. [2007]. Les crises sanitaires dans la filière viande. Impact fort à court terme, plus limité à long terme. *Insee première*, N°16, novembre .

COHEN E. [1997]. Analyse financière, *Economica*.

CORDONNIER P. et al [1944]. Economie de l'entreprise agricole, *Cujas*.

GEB (groupe d'économie bovine) [2002]. Segmentation de la viande bovine dans les GMS. Stratégies de la grande distribution face à la crise en 2001. *Le Dossier Economie de l'élevage* N° 303, janvier. Institut de l'élevage.

HASSAN D., SIMIONI M. [2004]. Transmission des prix dans la filière des fruits et légumes: une application des tests de cointégration avec seuils. *Économie rurale*. N°283-284.

HUTIN Ch. [2009]. Le diagramme de la distribution en 2008, le tableau de bord de la filière. *Ctifl-Infos*, n° 255, octobre 2009.

INSEE. Base de données en ligne : indices des prix agricoles à la production (IPPAP), indice des prix de l'industrie et des services aux entreprises (OPISE).

INSTITUT DE L'ELEVAGE [2010]. Calculer le coût de production en élevage bovin viande. *Méthode développée par l'Institut de l'élevage dans le cadre du dispositif Réseaux d'élevage*, septembre.

LAMBERT C. [2009]. Les modalités de formation des prix alimentaires : du producteur au consommateur. *Rapport au Conseil économique, social et environnemental*.

LEGENDRE V., RIEU M. [2008]. Cartographie des flux de viande à l'aval de la filière porcine. De la sortie des abattoirs à la mise à disposition du consommateur final. IFIP

LIPICH A. [2005]. Prix à la production et à la consommation dans le secteur agroalimentaire. *Diagnostiques, prévisions et analyses économiques*, N°59, janvier. DGTPE.

MAGDELAINE P. [2008]. La situation des filières avicoles françaises. Etat des lieux des filières avicoles en France et au Brésil : du passé au présent, description et compréhension de dynamiques instables. *AVITER rapport WP2*. ITAVI

MAINSANT P. ; PORIN F. [2002], Un modèle d'estimation des marges brutes en porc de la sortie élevage à la consommation. Le cas de la longe. *Rapport pour l'Ofival*.

MAINSANT P. [2002]. Note pour le groupe de travail « validation bœuf ». Note pour le ministère de l'agriculture (méthode d'estimation d'une marge brute sur carcasse bovine).

MAINSANT P. [2004 (1)]. Les conséquences de l'ESB sur la hausse des prix de détail de la viande de bœuf. *Viandes et produits carnés*, N°hors série.

MAINSANT P. [2004 (2)]. Introduction méthodologique : offre promotionnelle et achats en produits carnés. *Note pour l'Ofival* .

MAINSANT P. [2003]. Résultats actualisés du modèle d'estimation des marges brutes en porc, de la sortie élevage à la consommation. Le cas de la longe. *Journées Recherche Porcine*, 35, 223-228.

MAINSANT P. [2009]. La formation des prix de la viande. Influence de la concurrence entre enseignes de Distribution. *Viandes et produits carnés*, vol. 27 (3).

MASSON Ph. [1975]. Le rôle des prix agricoles dans l'évolution des prix de détail. *Économie rurale*, Année 1975, Volume 109, Numéro 1

PROVIANDE [2002]. La viande a son prix. *Viande information N°2002/2* (Suisse).

SSP [2010]. Notes internes du bureau des statistiques des IAA sur les comptes des « sous-secteur » des IAA spécialisés en viandes bovines, porcines, de poulet et de dinde. *Service de statistique et de prospective du ministère de l'agriculture. Bureau des industries agroalimentaires.*

Annexes

ANNEXE 1. BASES LÉGISLATIVES ET RÉGLEMENTAIRES

Articles législatifs du Code rural et de la pêche maritime introduits par la loi n°2010-874 du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche

Article L692-1

L'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, placé auprès du ministre chargé de l'alimentation et du ministre chargé de la consommation, a pour mission d'éclairer les acteurs économiques et les pouvoirs publics sur la formation des prix et des marges au cours des transactions au sein de la chaîne de commercialisation des produits alimentaires, qu'il s'agisse de produits de l'agriculture, de la pêche ou de l'aquaculture.

Les modalités de désignation du président de l'observatoire, le fonctionnement de l'observatoire ainsi que sa composition sont définis par décret.

L'observatoire analyse les données nécessaires à l'exercice de ses missions, recueillies auprès de l'établissement mentionné à l'article L. 621-1 et du service statistique public.

Il étudie les coûts de production au stade de la production agricole, les coûts de transformation et les coûts de distribution dans l'ensemble de la chaîne de commercialisation des produits agricoles.

Il remet chaque année un rapport au Parlement.

Article L621-8

Les informations nécessaires à la connaissance des productions et des marchés et à l'établissement des calendriers d'importations prévisibles doivent être fournies à l'établissement mentionné à l'article L. 621-1 par les producteurs, les négociants, les courtiers de marchandises, les agents commerciaux, les transformateurs, les importateurs et les exportateurs de produits agricoles et alimentaires, selon les modalités fixées par décret.

Le service statistique public transmet au même établissement, selon des modalités précisées par convention, les résultats des enquêtes obligatoires, au sens de la loi n° 51-711 du 7 juin 1951 sur l'obligation, la coordination et le secret en matière de statistiques, répondant aux besoins de l'observatoire prévu à l'article L. 692-1.

Article L621-8-1

En cas de défaut de réponse à une enquête statistique obligatoire au sens de la loi n° 51-711 du 7 juin 1951 précitée, dont le résultat est transmis, dans les conditions prévues au second alinéa de l'article L. 621-8, à l'établissement mentionné à l'article L. 621-1, le ministre chargé de l'économie peut, après avis du comité du secret statistique et du Conseil national de l'information statistique réuni en comité du contentieux des enquêtes statistiques obligatoires dans les conditions prévues en application du II de l'article 1er bis de la loi n° 51-711 du 7 juin 1951 précitée, prévoir la publication par voie électronique par l'établissement susmentionné de la liste des personnes physiques ou morales concernées.

Articles réglementaires du Code rural et de la pêche maritime relatifs à l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires

Art. D. 692-1.

(...) l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires :

- reçoit, de la part des services et établissements publics compétents, les données statistiques existantes nécessaires à son objet ;
- en tant que de besoin, demande aux services et établissements précités de collecter les données supplémentaires indispensables ;
- réalise ou fait réaliser les travaux d'études nécessaires à son activité ;
- analyse les informations recueillies ;
- produit des rapports de synthèse sur les filières étudiées ;
- assure la diffusion régulière de ses travaux.

A ces fins, l'Observatoire de la formation des prix et des marges alimentaires s'appuie sur FranceAgriMer.

Les travaux de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires sont suivis par un comité de pilotage, présidé par le président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires et doté d'un secrétariat.

Art. D. 692-2

Le président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires est nommé par arrêté conjoint du ministre chargé de l'alimentation et du ministre chargé de la consommation pour une période de trois ans renouvelable.

Art. D. 692-3

Outre le président, le comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires comprend :

1° Six représentants des services de l'État :

- Le directeur général des politiques agricole, agroalimentaire et des territoires ou son représentant ;
- Le directeur des pêches maritimes et de l'aquaculture ou son représentant ;
- Le directeur général de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes ou son représentant ;
- Le directeur général de FranceAgriMer ou son représentant ;
- Le chef du service de la statistique et de la prospective au ministère chargé de l'agriculture ou son représentant ;
- Le directeur général de l'institut national de la statistique et des études économiques ou son représentant ;

« 2° Dix-huit représentants des secteurs agricoles et agroalimentaires :

- un représentant de l'Assemblée permanente des chambres d'agriculture ;
- quatre représentants des organisations syndicales d'exploitations agricoles à vocation générale (...)
- trois représentants de la pêche maritime et de l'aquaculture ;
- six représentants des industries de transformation ;
- trois représentants du commerce et de la distribution.

3° Deux représentants des associations nationales de consommateurs ;

4° Des personnalités désignées en raison de leurs compétences particulières ou de leurs fonctions, dans la limite de six.

(...)

Art. D. 692-4.

I) - Le comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires (...) arrête un programme annuel de travail.

Il peut être saisi par les ministres chargés de l'alimentation et de la consommation de toute question relevant de la compétence de l'Observatoire.

II) - Le président du comité de pilotage peut désigner un ou plusieurs rapporteurs en raison de leur compétence parmi les membres du comité de pilotage.

Il crée, en tant que de besoin des groupes de travail spécifiques et temporaires.

(...).

Arrêté du 28 octobre 2010 portant nomination du président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires

Par arrêté de la ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi, du ministre de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche et du secrétaire d'Etat chargé du commerce, de l'artisanat, des petites et moyennes entreprises, du tourisme, des services et de la consommation en date du 28 octobre 2010, M. Philippe Chalmin est nommé président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires.

Arrêté du 18 février 2011 portant nomination au comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires

(...) sont nommés membres du comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires pour une durée de trois ans :

En qualité de représentant l'assemblée permanente des chambres d'agriculture

M. Bailhache (Rémi).

En qualité de représentant des organisations syndicales d'exploitants agricoles

M. Bayard (Jean-Bernard).

M. Esnault (Bernard).

M. Mousnier (Nicolas).

M. Meynier (Philippe).

M. Lucas (François).

En qualité de représentant de la pêche maritime et de l'aquaculture

M. Commère (Pierre).

Mme White (Yvette).

M. Guillaumie (Bruno).

En qualité de représentant des industries de transformation agroalimentaire

M. Hot (Bruno).

M. Picot (Olivier).

M. Volut (Robert).

M. Jubert (Laurent).

M. Le Coutour (Louis-Marie).

M. de Montgolfier (Ghislain).

M. Joutel (Jean-Marie).

En qualité de représentant du commerce et de la distribution alimentaire

M. Gay (Serge).

M. Hervouet (Marc).

M. Perrot (Dominique).

En qualité de représentant des associations nationales de consommateurs

M. Barbier (Gérard).

M. Girard (Romain).

En qualité de personnalité désignée en fonction de ses compétences particulières ou de ses fonctions

Mme Alexandre (Sylvie).

M. Texier (Pierre-Henri).

M. Perrault (Olivier).

M. Butault (Jean-Pierre).

M. Geoffron (Patrice).

M. Nefussi (Jacques).

ANNEXE 2. GROUPES DE TRAVAIL, REDACTION DU RAPPORT

Groupe de travail Fruits et Légumes

Participants

M PERRAULT Olivier	Président du groupe de travail
M FELLMANN Thierry	Assemblée permanente des chambres d'agriculture
M BONDUELLE Jean-	Association nationale des industries agroalimentaires
M HUTIN Christian	Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes
M LEPETIT Bernard	Confédération paysanne
M VEROT Dominique	Confédération paysanne
Mme BRUCHET Marie-Noëlle	Coop de France Coop de France
M FOUQUET Christian	Coordination rurale
Mme ORTET Annie	Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes
M GIRARD Romain	Familles rurales
M PECQUEUR Mathieu	Fédération des entreprises du commerce et de la distribution
M DEMANGE Emmanuel	Fédération nationale des producteurs de fruits
M DUPONT Bruno	Fédération nationale des producteurs de fruits
Mme SABLOU Cécile	Fédération nationale des producteurs de fruits
M SIMIONI Michel	Institut national de la recherche agronomique
Mme DELAVALLADE Anne-Cécile	INTERFEL Interprofession des fruits et des légumes
Mme MILADINOVIC Dragana	INTERFEL Interprofession des fruits et des légumes
M SCHERRER Bruno	Légumes de France
Mme DELAHAYE Angélique	Légumes de France
Mme BONNET Annie	MAAPRAT Direction général des politiques agricole, alimentaire et des territoires
M CASAGRANDE Paolo	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
M DE CORLIEU Thierry	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
M VIGUIER André	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
Mme DEROIN Christine	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
Mr DESRIERS Maurice	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
M ANDRAULT Olivier	UFC Que Choisir Union fédérale des consommateurs
M VAN DER ELST Francis	Union des syndicats de détaillants en fruits, légumes et primeurs
M PITON Bernard	Union nationale du commerce en gros des fruits et légumes
Mme BARAT Julie	FranceAgriMer Direction marchés, études et prospective
M BOYER Philippe	FranceAgriMer Direction marchés, études et prospective
Mme BOCKENMEYER Carole	FranceAgriMer Direction marchés, études et prospective

Réunions au 1^{er} semestre 2011

10 février 2011

23 mars 2011

Rédaction du rapport, partie Fruits et légumes (FranceAgriMer)

Philippe BOYER, Carole BOCKENMEYER, Raphaël BERTRAND, Julie BLANCHOT

Groupe de travail Produits laitiers

Participants

Mme ALEXANDRE Sylvie	Présidente du groupe de travail
M CUVELIER Gérard	Agro Paris Tech
M FELLMANN Thierry	Assemblée permanente des chambres d'agriculture
Mme PONS Viviane	Assemblée permanente des chambres d'agriculture
M CALBRIX Gérard	Association de la transformation laitière
Mme RICHARD Anne	Centre national interprofessionnel de l'économie laitière
M VEROT Dominique	Confédération paysanne
Mme BRUCHET Marie-Noëlle	Coop de France
M TEYSSEIRE Bernard	Coordination rurale
Mme ROBINO Patricia	Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes
M JAMET Jean-Paul	Expert
M GIRARD Romain	Familles rurales
M PECQUEUR Mathieu	Fédération des entreprises du commerce et de la distribution
M ROQUEFEUIL Thierry	Fédération nationale des producteurs de lait
Mme LOYER Florence	Fédération nationale des producteurs de lait
M KOUBBI Lionel	Fédération nationale du commerce des produits laitiers
M YVERNEAU Rémi	Fromagers de France
M CHOTTEAU Philippe	Institut de l'Elevage
M REQUILLART Vincent	Institut national de la recherche agronomique
M BUTAULT Jean-Pierre	Institut national de la recherche agronomique
M RIGO José	Institut national de la statistique et des études économiques
Mme FOUCRAS Jocelyne	Institut national de la statistique et des études économiques
M NEDELEC Yves	Jeunes agriculteurs
Mme PIEPRZOWNIK Valérie	MAAPRAT Direction général des politiques agricole, alimentaire et des territoires
M BERT Emmanuel	MAAPRAT Direction général des politiques agricole, alimentaire et des territoires
M CASAGRANDE Paolo	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
M CATROU Olivier	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
M DE CORLIEU Thierry	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
M VIGUIER André	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
Mr DESRIERS Maurice	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
Mme LEFEBVRE Lise	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
M DEPEYROT Jean-Noël	FranceAgriMer Direction marchés, études et prospective
M TREGARO Yves	FranceAgriMer Direction marchés, études et prospective
Mme GUILLOT Cécile	FranceAgriMer Direction marchés, études et prospective
Mme SAMSON Caroline	FranceAgriMer Direction marchés, études et prospective
M BOYER Philippe	FranceAgriMer Direction marchés, études et prospective

Réunions au 1^{er} semestre 2011

14 février 2011

29 mars 2011

Rédaction du rapport, partie Produits laitiers (FranceAgriMer)

Jean-Noël DEPEYROT, Caroline SAMSON, Cécile GUILLOT, Philippe BOYER, Raphaël BERTRAND, Julie BLANCHOT

Groupe de travail Viande bovine

Participants

M CHALMIN Philippe	Président du groupe de travail
M BAILHACHE Rémi	Assemblée permanente des chambres d'agriculture
M FELLMANN Thierry	Assemblée permanente des chambres d'agriculture
Mme PONS Viviane	Assemblée permanente des chambres d'agriculture
M DROUIN Christian	Confédération paysanne
M VEROT Dominique	Confédération paysanne
M COLIN Bruno	Coop de France
M POULET Jacques	Coop de France
Mme BRUCHET Marie-Noëlle	Coop de France
M LETHIELLEUX Jean-Marie	Coordination rurale
Mme GARCIA Cécile	Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes
M BERTRAND Frédéric	MAAPRAT Direction général des politiques agricole, alimentaire et des territoires
M BOYER Philippe	FranceAgriMer Direction marchés, études et prospective
M TREGARO Yves	FranceAgriMer Direction marchés, études et prospective
Mme ENNIFAR Myriam	FranceAgriMer Direction marchés, études et prospective
Mme GUILLOT Cécile	FranceAgriMer Direction marchés, études et prospective
M PESLIER Michel	Coop de France
M MAINSANT Pascal	Expert
M GIRARD Romain	Familles rurales
M PECQUEUR Mathieu	Fédération des entreprises du commerce et de la distribution
M DEBIEVRE Didier	Fédération des entreprises du commerce et de la distribution
M LAPEERE Claude	Fédération des entreprises du commerce et de la distribution
M MORAND Bertrand	Fédération des entreprises du commerce et de la distribution
M FLEURY Jean-Pierre	Fédération nationale bovine
M VAUGARNY Pierre	Fédération nationale bovine
M BEYLER Hugues	Fédération française des commerçants en bestiaux
M RAPIN Thierry	Fédération nationale bovine
M BUCZINSKI Baptiste	Fédération nationale bovine
M DES DESERTS Hervé	Fédération nationale de l'industrie et du commerce en gros des viandes
M RIGO José	Institut national de la statistique et des études économiques
Mme FOUCRAS Jocelyne	Institut national de la statistique et des études économiques
M DENOYELLE Christophe	Institut de l'Elevage
Mme RICHARD Mélanie	Institut de l'Elevage
M MADELINE Yves	Institut de l'élevage
M BERGER Yves	INTERBEV (Interprofession bétail et viande)
M SOULIS Christophe	Jeunes agriculteurs
M HALLIEZ Pierre	Syndicat national de l'industrie des viandes - syndicat national du commerce du porc
M JOUTEL Jean-Marie	Syndicat national de l'industrie des viandes - syndicat national du commerce du porc
M CASAGRANDE Paolo	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
M CATROU Olivier	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
M DE CORLIEU Thierry	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
M VIGUIER André	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
Mr DESRIERS Maurice	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective

Réunions au 1^{er} semestre 2011

9 février 2011

29 mars 2011

Rédaction du rapport, partie Viande bovine (FranceAgriMer)

Myriam ENNIFAR, Cécile GUILLOT, Philippe BOYER, Raphaël BERTRAND, Julie BLANCHOT

Groupe de travail Viande porcine

Participants

M TEXIER Pierre-Henri	Président du groupe de travail
M FELLMANN Thierry	Assemblée permanente des chambres d'agriculture
M CELLIER Claude	Confédération paysanne
M VEROT Dominique	Confédération paysanne
Mme BRUCHET Marie-Noëlle	Coop de France
M JACOBS Yves	Coop de France
M POULET Jacques	Coop de France
Mme LAILLE Catherine	Coordination rurale
Mme GARCIA Cécile	Direction générale de la consommation, de la concurrence et de la répression des fraudes
M MAINSANT Pascal	Expert
M GIRARD Romain	Familles rurales
M DEBIEVRE Didier	Fédération des entreprises du commerce et de la distribution
M MORAND Bertrand	Fédération des entreprises du commerce et de la distribution
M PECQUEUR Mathieu	Fédération des entreprises du commerce et de la distribution
Mme GOAVEC Catherine	Fédération des industriels charcutiers-traiteurs
M FRETTE François	Fédération nationale de l'industrie et du commerce en gros des viandes
Mme TAILLEUR Caroline	Fédération nationale porcine
M RIEU Michel	IFIP Institut du porc
M DELZESCAUX Didier	INAPORC (Interprofession nationale porcine)
Mme RIVIERE Rachel	INAPORC (Interprofession nationale porcine)
M NEDELEC Yves	Jeunes agriculteurs
M RAVISE Jean-François	MAAPRAT DGPAAT
M CASAGRANDE Paolo	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
M CATROU Olivier	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
M DE CORLIEU Thierry	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
Mr DESRIERS Maurice	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
M TEXIER Pierre-Henri	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
M VIGUIER André	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
M MEYER Thierry	Syndicat national de l'industrie des viandes - syndicat national du commerce du porc
M ROUCHE Paul	Syndicat national de l'industrie des viandes - syndicat national du commerce du porc
M BOYER Philippe	FranceAgriMer Direction marchés, études et prospective
Mme GUILLOT Cécile	FranceAgriMer Direction marchés, études et prospective
M DJAOUT Fabien	FranceAgriMer Direction marchés, études et prospective
M TREGARO Yves	FranceAgriMer Direction marchés, études et prospective

Réunions au 1^{er} semestre 2011

11 février 2011

21 mars 2011

Rédaction du rapport, partie Viandes porcines (FranceAgriMer)

Fabien DJAOUT, Cécile GUILLOT, Philippe BOYER, Raphaël BERTRAND, Julie BLANCHOT

Groupe de travail Volailles

Participants

M TEXIER Pierre	Président du groupe de travail
Mme ANJUERE Maud	Assemblée permanente des chambres d'agriculture
Mme PONS Viviane	Assemblée permanente des chambres d'agriculture
Mme HENNINOT Emmanuelle	Confédération générale de l'aviculture
M MARINOV Christian	Confédération générale de l'aviculture
M STEINEUR Pascal	Coop de France
Mme GARCIA Cécile	Direction générale de la consommation, de la concurrence et de la répression des fraudes
M GIRARD Romain	Familles rurales
M DEBIEVRE Didier	Fédération des entreprises du commerce et de la distribution
Mme ELGOSI Véronique	Fédération des industries avicoles
M GUILLET Philippe	Fédération des industries avicoles
M HERVOUET Marc	Fédération nationale des syndicats du commerce en gros produits avicoles
Mme BALLAN Magalie	FranceAgriMer Direction Marchés, études et prospective
M BOYER Philippe	FranceAgriMer Direction Marchés, études et prospective
Mme GUILLOT Cécile	FranceAgriMer Direction Marchés, études et prospective
M TREGARO Yves	FranceAgriMer Direction Marchés, études et prospective
Mme MAGDELAINE Pascale	Institut technique de l'aviculture
Mme BALMONT Véronique	MAAPRAT DGPAAT
M CASAGRANDE Paolo	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
M CATROU Olivier	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
M DE CORLIEU Thierry	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
Mr DESRIERS Maurice	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective
M VIGUIER André	MAAPRAT Service de la statistique et de la prospective

Réunions au 1^{er} semestre 2011

11 février 2011

21 mars 2011

Rédaction du rapport, partie Viandes de volailles (FranceAgriMer)

Philippe BOYER, Magalie BALLAN, Cécile GUILLOT, Raphaël BERTRAND, Julie BLANCHOT

ANNEXE 3. Convention relative aux modalités de fourniture par l'Insee à FranceAgriMer de résultats d'enquêtes statistiques nécessaires pour l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires.

Entre, d'une part,

l'Institut national de la statistique et des études économiques (Insee), représenté par son directeur général,

et, d'autre part,

L'Etablissement national des produits de l'agriculture et de la mer (FranceAgriMer), représenté par son directeur général,

il est convenu ce qui suit.

Article 1^{er}. Objet de la convention

La présente convention est prévue à l'article L.621-8 (2^{ème} alinéa) du code rural et de la pêche maritime qui dispose que « *le service statistique public transmet à l'établissement mentionné à l'article L. 621-1, selon des modalités précisées par convention, les résultats des enquêtes obligatoires au sens de la loi n° 51-711 du 7 juin 1951 sur l'obligation, la coordination et le secret en matière de statistiques répondant aux besoins de l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires.* »

Article 2. Nature et origine des informations nécessaires pour l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires

Les informations nécessaires pour l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, pour lesquelles la présente convention prévoit l'application des dispositions précédentes, sont des prix de production moyens nationaux mensuels en niveau de différents produits des industries alimentaires ; ces prix sont établis par l'Insee :

à partir des données qu'il recueille dans le cadre de son dispositif « Observation des Prix de l'Industrie et des Services aux Entreprises » (OPISE) ;

ou à partir de données d'enquêtes spécifiques lorsque la réalisation du programme de l'observatoire de la formation des prix et des marges alimentaires requiert de disposer de références de prix sur des nomenclatures de produits différentes de celles prévues par le dispositif OPISE, sous réserve de financement par les commanditaires.

Dans ce dernier cas, les enquêtes spécifiques nécessaires sont programmées, réalisées et leurs résultats exploités conformément aux dispositions de la loi n° 51-711 du 7 juin 1951 sur l'obligation, la coordination et le secret en matière de statistiques.

Ces enquêtes spécifiques, dont les méthodes d'échantillonnage, de collecte et de traitement des données sont définies par l'Insee, sont réalisées par ce dernier ou par un organisme agréé conformément à l'article 4 de la loi précitée, selon un protocole validé par l'Insee pour chaque enquête.

Article 3. Nomenclature des produits

Chaque produit pour lequel est établi un prix moyen doit, dans toute la mesure du possible, être une denrée précisément définie, homogène quant à son mode de fabrication, de conditionnement et de commercialisation.

La nomenclature précise de ces produits est arrêtée au cas par cas en fonction du programme de travail assigné à l'observatoire et du programme de rebasement du dispositif OPISE géré par l'INSEE ; elle fait l'objet d'une annexe annuelle à la présente convention.

Article 4. Transmission des résultats par l'Insee à FranceAgriMer

Pour chacun des produits définis dans la nomenclature mentionnée *supra*, les résultats transmis par l'Insee à FranceAgriMer, conformément aux dispositions de la loi n° 51-711 du 7 juin 1951 sur le secret en matière de statistiques, sont des moyennes mensuelles France entière à l'exclusion de toute donnée individuelle ou régionale.

L'Insee transmet ces résultats à FranceAgriMer dans les deux mois suivant celui pour lequel ces résultats sont établis ; ces résultats sont provisoires à leur première diffusion et sont révisés pendant les trois mois ultérieurs.

Le format sous lequel l'Insee transmet les résultats est laissé à sa convenance.

FranceAgriMer assure la saisie, le traitement et le stockage des résultats qui lui sont transmis, et ce, selon les modalités techniques qu'il juge appropriées à l'exercice de ses missions.

FranceAgriMer tient à la disposition de l'Insee et du service de la statistique et de la prospective la base de données qu'il constitue à partir des résultats qui lui sont transmis par l'Insee dans le cadre de la présente convention.

Article 5. Conditions de dénonciation

La présente convention est prévue pour une durée de cinq ans à compter de la date de signature. Elle peut être dénoncée par l'une ou l'autre des parties au moyen d'une lettre recommandée avec avis de réception. Cette dénonciation prendra effet un mois après réception de cette lettre.

Toutefois, la résiliation intervient sans délai et sans recours de FranceAgriMer dans le cas d'une décision administrative plaçant l'Insee dans l'impossibilité de continuer à exécuter les travaux ou les services prévus.

Fait à Paris, le

Le Directeur général de
l'Insee,

Le Directeur général de
FranceAgriMer,

Jean-Philippe COTIS

Fabien BOVA

ANNEXE 4. Questionnaire aux enseignes GMS (extraits)

T.1.

ENSEIGNE :				1 ^{er} TRIMESTRE 2011		
RAYON VIANDE Hors volailles Y compris viandes hachées fraîche, hors surgelé	FLUX ENTRÉS DANS L'ENSEIGNE (via centrales, plate-forme, ateliers ou directement en magasin)	valeur achats trimestre enseigne	tonnage trimestre des achats enseigne	FLUX SORTIS DES MAGASINS	valeur CA trimestre enseigne	tonnage trimestre du CA enseigne
VIANDE DE BŒUF Produits crus non ou peu élaborés (quasi exclusivement viande), viandes hachées fraîches à prendre en compte, y compris dans CA. Ventes en LS et coupe	viandes non en UVCI <i>dont viande en carcasses ou autres morceaux non désossés</i> <i>dont viande désossée à découper</i> UVCI <i>dont hors viande hachée</i> <i>dont viande hachée fraîche</i>			total bœuf		
VIANDE DE VEAU Produits crus non ou peu élaborés (quasi exclusivement viande), viandes hachées fraîches à prendre en compte, y compris dans CA. Ventes en LS et coupe	viandes non en UVCI <i>dont viande en carcasses ou autres morceaux non désossés</i> <i>dont viande désossée à découper</i> UVCI <i>dont hors viande hachée</i> <i>dont viande hachée fraîche</i>			<i>dont VH F</i>		
VIANDE OVINE Produits crus non ou peu élaborés (quasi exclusivement viande), viandes hachées fraîches à prendre en compte, y compris dans CA. Ventes en LS et coupe	viandes non en UVCI <i>dont viande en carcasses ou autres morceaux désossés</i> <i>dont viande désossée à découper</i> UVCI <i>dont hors viande hachée</i> <i>dont viande hachée fraîche</i>			total veau		
VIANDE DE PORC FRAIS Produits crus non ou peu élaborés (quasi exclusivement viande), morceaux de viande et saucisses fraîches, viandes hachées fraîches à prendre en compte, y compris dans CA. Ventes en LS et coupe	viandes non en UVCI <i>dont viande en carcasses ou autres morceaux non désossés</i> <i>dont viande désossée à découper</i> UVCI <i>dont hors viande hachée</i> <i>dont viande hachée fraîche</i>			total ovin		
VIANDES DE CHEVAL ET AUTRES	viandes non en UVCI UVCI			total porc		
TOTAL RAYON VIANDES crues hors volaille, y compris hachés frais	APPRO EN VALEUR RAYON VIANDE hors volailles, y compris hachés frais et surgelés			total autres		
STEAK HACHE SURGELE	APPRO EN SHS			CA RAYON VIANDE hors volailles, y c hachés frais		
				CA SHS		

NB : même type de
tableau pour les rayons
volailles, charcuterie,
produits laitiers, œufs et
fruits-légumes

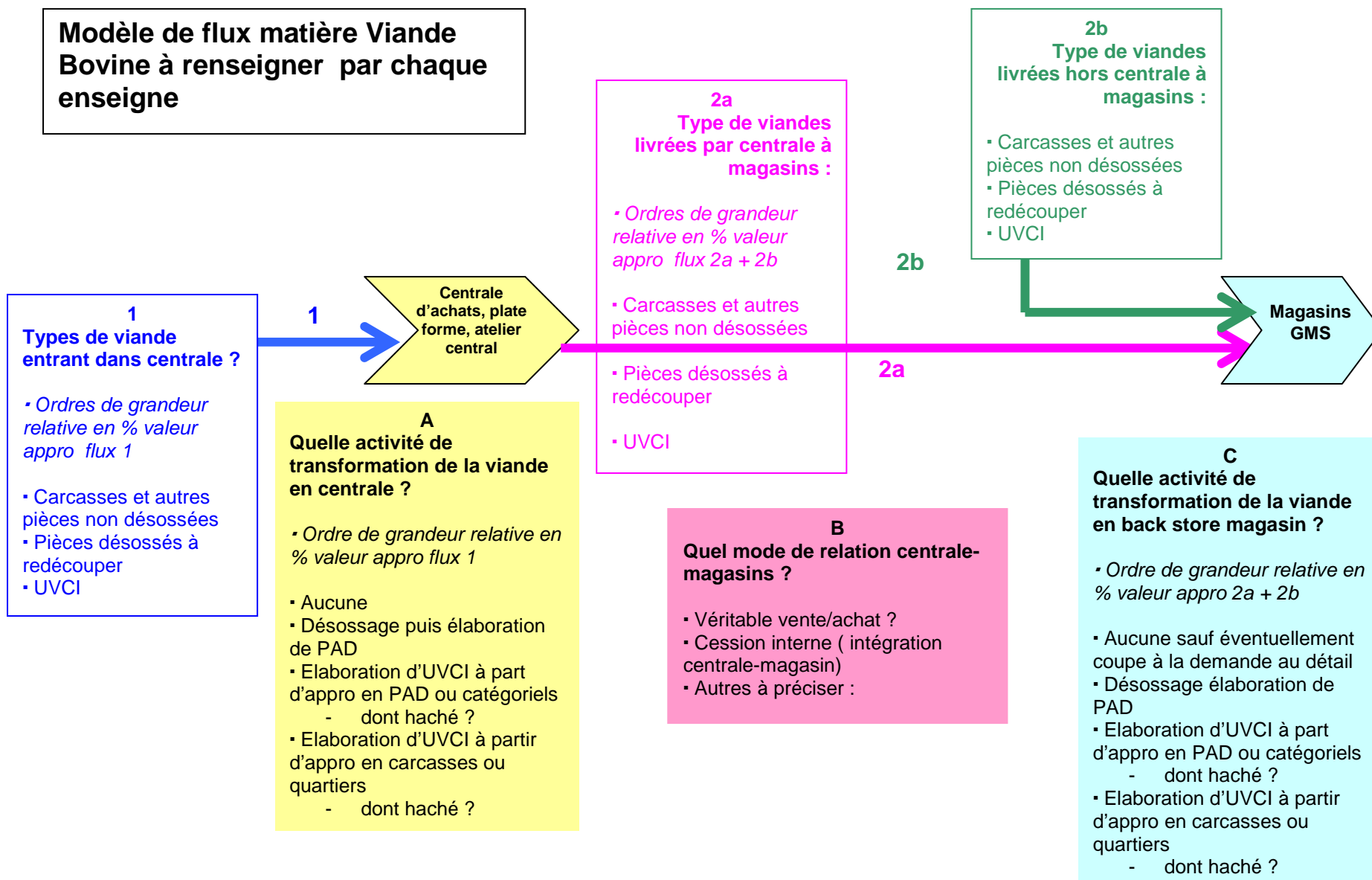
T.7.

ENSEIGNE : 	1 ^{er} TRIMESTRE 2011
---	--------------------------------

CHARGES DES RAYONS, EN % DU CA DU RAYON TEL QUE DEFINI DANS LES TABLEAUX

Rayon / produit Postes de charges	VIANDE	SURGELES (dont SH)	VOLAILLES	CHARCUTERIE	PRODUITS LAITIERS	ŒUFS	FRUITS LEGUMES	ET
Charges spécifiques au rayon :								
Appro stockables : consommables, combustibles, fournitures magasins et ateliers, emballages... pour le rayon								
Eau, gaz, électricité pour le rayon								
Frais de transport de centrale à points de vente des produits du rayon								
Frais de personnel du rayon								
Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon								
Taxes, cotisations et redevances spécifiques au rayon								
Frais généraux (expliquer le contenu ci-dessous)								

Modèle de flux matière Viande Bovine à renseigner par chaque enseigne



ANNEXE 5. Questionnaire Industrie de la viande bovine (extraits)

Prix unitaire au kg, franco (livraison incluse), nets de toutes conditions commerciales (remises, ristournes déduites), taxes, redevances et cotisations incluses hormis la TVA (CVO Interbev, redevance sanitaire de découpage, taxe d'abattage...).

- pour la VHR : barquette x2

- pour la VHS : boîte de 1 kg

ARTICLES	PRESENTATION	PRIX MOYEN MOIS...
----------	--------------	--------------------

VACHE VIANDE R=/R+ / Etat 3 / < 10 ans / poids 360-380 kg

Pan rouennais compensé (hiver)	Compensé PAD	
ART 13 compensé (été)	PAD	
Boite à moelle (été) en PAD	Catégoriel PAD	
Jarret (été) en PAD	Catégoriel PAD	
Viande hachée réfrigérée 15 % Race à Viande en UVCI	UVCI	

VACHE LAITIERE P+/O- Etat 3 poids 280-300 kg

Filet semi-paré	PAD	
Faux-filet	PAD	
Côtes-entrecôtes	PAD	
Tranche double	PAD	
Cœur de rumsteck	PAD	
Bavette Aloyau	PAD	
Bavette de Flanchet	PAD	
Jarrets AR	PAD	
Aiguillette Rumsteck	PAD	
Rond de gîte	PAD	
Nerveux	PAD	
Macreuse PAD	PAD	
Paleron	PAD	
Basse-côte	PAD	
Dessus de palette	PAD	
Faux-filet	UVCI	
Côtes-entrecôtes	UVCI	
Tranche double	UVCI	
Nerveux	UVCI	
Viande hachée réfrigérée 5 %	UVCI	
Viande hachée réfrigérée 15 %	UVCI	
Viande hachée surgelée 15 %	UVCI	
Viande hachée surgelée 20 %	UVCI	
Protéiné 51/49 15 %	UVCI	

